UNIVERSITÉ DE PARIS - FACULTÉ DE DROIT

BILANS et MONNAIE

Les problèmes fiscaux posés par la dégradation monétaire et les solutions qui leur ont été successivement apportées.

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le 7 décembre 1946, à 14 heures

par

Jacques LECERCLÉ

Président : **M. AMIAUD**, professeur

Assesseurs : **M. HAMEL**, professeur
M. LHOMME, professeur

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

A
Monsieur le Professeur AMIAUD,
qui a bien voulu accepter la présidence de cette thèse

A
Messieurs les Professeurs
HAMEL et LHOMME
qui ont bien voulu l'assister

A
Mes Maîtres respectés de la Faculté
de Droit de Paris

A
La Mémoire de Monsieur le Doyen
Edgard ALLIX

A
Mes Parents

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41550028_0048

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

NOTIONS SUR LE BILAN

Bilans et Monnaie : Le rapprochement de ces deux termes vient naturellement à l'esprit, puisque le bilan est essentiellement un instrument comptable, un document financier, qui relate et rassemble des valeurs exprimées en monnaie.

Aux termes du Titre II du Code de Commerce, tout commerçant doit tenir certains livres : Livre-journal, Registre de copies de lettres, Livre des inventaires.

L'article 9 dispose, sur ce dernier point, que le commerçant « est tenu de faire, tous les ans, sous seing privé, un inventaire de ses effets mobiliers et immobiliers et de ses dettes actives et passives, et de les copier, année par année, sur un registre spécial à ce destiné ».

Le bilan est obligatoire au même titre que l'inventaire, dont il est le tableau résumé. L'art. 9 ne le mentionne pas explicitement parmi les documents que doit tenir le commerçant, mais son établissement est la conséquence nécessaire et logique de l'inventaire. Le bilan réunit, en une forme synthétique, les données de l'inventaire, écrit détaillé et analytique contenant l'énonciation et l'estimation, à une date donnée — celle de la clôture de l'exercice commercial — des biens corporels et incorporels appartenant à l'entreprise, ainsi que des dettes et engagements de celle-ci à la même date.

Le bilan est donc le résumé succinct, périodique (généralement annuel), de l'état financier de l'entreprise. C'est, comme son nom l'indique, une balance où le commerçant confronte périodiquement ses avoirs et ses engagements. A dates fixes, et au moins tous les ans, il fait le point de sa situation, en comparant son Actif et son Passif. C'est ce qu'on exprime en langage comptable en définissant le bilan comme un résumé récapitulatif de l'inventaire, faisant connaître :

d'une part, à l'Actif, la valeur des biens et créances appartenant à l'entreprise ;

d'autre part, au Passif, la contre-partie de cet Actif, c'est-à-dire : 1° le montant des dettes réelles dont est grevée l'entreprise (passif vis-à-vis des tiers) ; 2° le montant des capitaux mis ou laissés par l'exploitant lui-même dans son affaire (passif comptable vis-à-vis du propriétaire de l'entreprise).

La loi est muette sur la date d'établissement du bilan. Le commerçant la fixe donc à sa convenance. Le plus souvent, son exercice se confond avec l'année civile ; le bilan est donc, en pareil cas, dressé chaque année à la date du 31 décembre. Mais certaines entreprises, pour des raisons de commodité, arrêtent annuellement

leurs écritures à une autre date, qu'elles placeront, par exemple, dans la période creuse de leurs affaires, ou à l'expiration de leur campagne commerciale (industries saisonnières).

Le bilan ici mentionné s'entend du « bilan d'exploitation », c'est-à-dire de la balance estimative qui dégage annuellement la situation financière d'une entreprise en cours d'activité, par opposition au « bilan de liquidation », état relatant le résultat final net réel d'une entreprise venue à expiration.

Le bilan d'exploitation étant une balance doit réaliser un équilibre rigoureux de l'Actif et du Passif existant à la date de son établissement. Comment cet équilibre sera-t-il obtenu, alors que la maison de commerce est une cellule vivante, dont la structure se modifie quotidiennement, et presque d'heure en heure, alors que la raison d'être de cette entreprise a précisément été d'effectuer, au cours de l'exercice écoulé, une multitude d'opérations aléatoires, les unes productives de bénéfices, les autres génératrices de charges ou de pertes ?

Il est clair que ce sont justement ces bénéfices ou ces pertes qui, à titre d'éléments compensateurs, viendront réaliser d'une manière automatique l'équilibre désiré. Si, à la clôture de l'exercice, la valeur de l'actif excède de 1 million le montant des sommes qu'à cette même date l'entreprise doit à tous ceux qui y ont mis ou maintenu des fonds (capital investi par l'exploitant, augmenté des réserves qu'il a laissées dans l'affaire) et à tous ceux qui, à un titre quelconque (fournisseurs, prêteurs, etc...), sont créanciers de la maison de commerce, c'est donc que, pendant l'exercice qui vient de se terminer, l'entreprise a réalisé un bénéfice de 1 million, qu'on introduira au Passif du bilan pour combler la différence. Les pertes viendront, inversement, s'inscrire à l'Actif, pour l'ajuster au Passif.

Dans une comptabilité en partie simple, l'équilibre du bilan s'obtiendra donc directement (mais sans contrôle) par l'inscription, au Passif, sous la rubrique « Bénéfice », de l'excédent de l'Actif sur le Passif, ou par l'enregistrement à l'Actif, sous la rubrique « Perte », de l'excédent du Passif sur l'Actif.

Dans une comptabilité en partie double, l'équilibre du bilan se réalisera, sans erreur possible, par l'inscription au Passif (qui rassemble tous les comptes créditeurs), du solde créditeur du compte des Pertes et Profits, ou par l'inscription, à l'Actif (qui rassemble tous les soldes débiteurs), du solde débiteur du compte des Pertes et Profits. Dans ce système — le seul qui fournisse des garanties absolues d'exactitude — le contrôle (comptable tout au moins) du bilan sera automatique, puisque, à chaque crédit (ou débit) d'un compte correspond le débit (ou crédit) d'un autre compte, et que, dans cette méthode, le compte des Pertes et Profits fonctionne comme *un compte d'ordre ou de résultats*, sorte de réceptacle où viennent se rassembler, en articles de crédit ou de débit, les produits ou les charges sans contre-partie dans *les comptes de valeurs*. Le solde (créditeur ou débiteur) de ce compte P. P. viendra donc, suivant le cas, s'insérer à l'Actif ou au Passif pour combler exactement l'excédent de l'un de ces éléments sur l'autre.

Le bilan de fin d'exercice donne donc deux renseignements essentiels :

1° La valeur de l'actif net total de l'entreprise en cette fin d'exercice (excédent de l'actif brut sur les dettes réelles envers les tiers) ;

2° Le montant du bénéfice réalisé pendant l'exercice (excédent de l'actif brut en fin d'exercice sur les engagements, à cette même date, de l'entreprise vis-à-vis non seulement des tiers, mais aussi du propriétaire de l'affaire).

Puisque, d'ailleurs, l'actif net en début d'exercice a pour exacte contre-partie les engagements de l'entreprise envers son propriétaire (capital + réserves), on peut donner du bénéfice cette autre définition, qui aboutit rigoureusement au même résultat que la première :

« Le bénéfice de l'exercice est égal à la différence entre l'actif net à la clôture de l'exercice et l'actif net au début de l'exercice, diminuée des suppléments d'apports et augmentée des prélèvements intervenus au cours de l'exercice ».

Serrons de plus près ces notions, indispensables à une claire compréhension du bilan.

A la fin de l'exercice, le commerçant se livre à deux genres d'opérations.

1° Il recense tous les comptes qui figurent dans ses livres, il établit la balance de chacun d'eux (par comparaison du crédit et du débit) et en tire le solde. C'est là un travail proprement *comptable,* qui aligne et confronte des *chiffres,* sans les interpréter. Le compte, en effet, ne fait qu'enregistrer et traduire en un langage chiffré les mouvements de valeurs. Il n'a et ne peut avoir d'autre prétentions : l'élément psychologique en est absent.

2° Ayant fait ce travail comptable, le commerçant en apprécie ensuite les résultats, avant d'en arriver au bilan. Il dresse à cet effet ce qu'on appelle l'*inventaire,* opération au cours de laquelle il reprend et examine, l'un après l'autre, chaque solde comptable, en vue de le corriger si sa valeur chiffrée ne correspond pas à sa valeur actuelle. De telles corrections s'imposent en effet dans de nombreux cas. La comptabilité fait connaître, par exemple, qu'à la fin de l'exercice il existe un stock de marchandises qui, estimées au prix de revient, valent 1 million. Or, en fait, en cette fin d'exercice, les cours pratiqués sur le marché montrent qu'elles ne valent que 800.000 francs. Le commerçant en ramènera donc la valeur d'inventaire à cette dernière somme. Ou bien encore, les livres mentionnent une créance de 100.000 francs sur tel client. Le commerçant a de sérieuses raisons de douter de l'entière solvabilité de ce client ; en prévision de cette perte, il agira donc sagement en réduisant dans une plus ou moins large proportion la valeur comptable de sa créance. Ou encore, il constate que l'amortissement normal qu'a appliqué la comptabilité à tel ou tel élément de son matériel de production est insuffisant, eu égard à une cause nouvelle de dépréciation survenue au cours de l'exercice. Il pratiquera donc un amortissement supplémentaire, qui comblera l'insuffisance.

Ce sont les résultats comptables ainsi redressés par l'inventaire que le commerçant transportera ensuite dans son bilan. Document patrimonial destiné à dégager, à une date donnée, la situation économique et financière de l'entreprise, le bilan, qui rassemble des valeurs comptables *corrigées par l'appréciation du commerçant*, comporte donc forcément, de par sa double origine, un élément conventionnel plus ou moins marqué. Ce qui ne veut pas dire, d'ailleurs, que le pouvoir d'appréciation du commerçant doive dégénérer en arbitraire : on défigurerait le bilan, on lui enlèverait son véritable sens si l'on n'assignait pas à l'élément conventionnel certaines limites, fixées par la logique, l'usage et le calcul raisonné des probabilités.

Seuls, les commerçants sont tenus d'établir le bilan de leurs affaires. Cette obligation n'existe pas pour les autres citoyens (1). La sujétion ainsi imposée aux opérateurs du commerce se justifie aisément. Placés dans le circuit de la production et de la circulation, ils exercent une fonction économique essentielle qui les met en relations journalières avec la masse des consommateurs et qui les oblige souvent à recourir au crédit, sous ses formes les plus diverses. Les échanges, les mouvements de valeurs auxquels ils participent peuvent porter sur des sommes considérables. L'ordre public est intéressé à ce que ces innombrables tractations en tous sens soient soumises à une certaine discipline, à ce que ces actes de commerce, ordinairement conclus sans écrits, puissent faire l'objet d'un certain contrôle, à ce que le commerçant soit protégé contre ses propres égarements, à ce que ses correspondants (clients, fournisseurs, bailleurs de fonds) sachent à quoi s'en tenir sur la situation réelle de ses affaires. La tenue de certains livres, et, en particulier, l'établissement du bilan répondent à cette nécessité dictée par l'intérêt général.

Pour la loi commerciale, l'utilité du bilan est triple :

a) Le bilan sert l'intérêt personnel du commerçant ; il lui permet de se tenir régulièrement au courant de l'état de ses affaires. Il lui dira s'il est en bénéfice ou en perte, s'il s'enrichit ou s'il court à la ruine. C'est un fidèle avertisseur, une véritable sonnette d'alarme.

b) Le bilan a une utilité juridique. L'art. 12 (C. de Com.) décide que les livres de commerce (donc le bilan) « régulièrement tenus » peuvent être admis par le juge pour faire preuve entre commerçants. Ils pourront naturellement faire preuve contre le commerçant qui les a établis, mais ils pourront aussi, éventuellement, et dans une certaine mesure, faire preuve en sa faveur. Des livres correctement tenus pourront encore lui éviter d'être mis en faillite ou d'être déclaré banqueroutier.

---

(1) On ne signale que pour mémoire l'obligation faite, dans un but fiscal, aux personnes exerçant une profession non commerciale (les avocats et les médecins, notamment) de tenir un livre-journal de leurs recettes et de leurs dépenses professionnelles (Code des Impôts Directs, art. 87). Cette comptabilité sommaire n'a pas à être tenue dans les formes commerciales et, en particulier, elle n'implique nullement l'obligation pour les assujettis de dresser un bilan annuel de leur situation active et passive.

c) Enfin, le bilan est un élément essentiel du crédit commercial. Quand un tiers veut traiter une affaire importante avec un commerçant, lui prêter de l'argent, lui vendre des marchandises à crédit, etc..., il commence par examiner son bilan, pour s'assurer que l'entreprise est saine et solvable.

Mais c'est surtout, pourrait-on dire, au cours de ces trente dernières années, avec la réforme profonde de notre système d'impôts directs, que la nécessité de bilans correctement établis s'est particulièrement fait sentir.

C'est d'abord la loi du 1er juillet 1916 qui, au cours du premier conflit mondial, institue une contribution extraordinaire sur les bénéfices supplémentaires de guerre, contribution qui embrassera toute la période comprise entre le 1er août 1914 et le 30 juin 1920 et qui impose, pour la première fois, aux commerçants et industriels la déclaration au Fisc de leurs bénéfices nets réels.

C'est ensuite la loi du 31 juillet 1917 qui, dans le cadre de notre nouveau système d'impôts cédulaires sur les revenus, crée, à titre permanent cette fois, et en remplacement de l'ancien impôt indiciaire des patentes, supprimé en tant que contribution d'Etat, un impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux dont l'assiette repose essentiellement (sauf pour les modestes contribuables soumis au régime du forfait) sur la déclaration du bénéfice réel de l'entreprise.

En vue du contrôle de cette déclaration, le Code des Impôts Directs dispose :

en son article 17, que « le déclarant est tenu de représenter, à toute réquisition du contrôleur, tous documents comptables, inventaires, copies de lettres, pièces de recettes et de dépenses, de nature à justifier l'exactitude des résultats indiqués dans sa déclaration » ;

en son article 154, que « pour permettre le contrôle des déclarations d'impôts souscrites tant par les intéressés eux-mêmes que par des tiers, tous banquiers, administrateurs de biens et autres commerçants faisant profession de payer des revenus de valeurs mobilières..., ainsi que tous commerçants qui ne sont pas soumis au régime du forfait, sont tenus de représenter, à toute réquisition des agents des Contributions Directes ayant au moins le grade de contrôleur, les livres dont la tenue est prescrite par le Titre II du Code de commerce, ainsi que tous livres et documents annexes, pièces de recettes et de dépenses ».

Les pouvoirs d'investigation des fonctionnaires fiscaux dans les comptabilités commerciales sont donc pratiquement illimités et les bilans, assortis des comptes de Pertes et Profits, constituent évidemment la pièce maîtresse de ce système de contrôle.

D'où l'obligation, pour le commerçant, en présence de ce tiers particulièrement vorace qu'est le Fisc, d'avoir des livres scrupuleusement tenus, qui lui permettront, au besoin, de résister à des prétentions injustifiées des agents du Trésor, et dont l'absence ou l'insuffisance créeraient en tout cas contre lui un préjugé défavorable. Obligation d'autant plus impérieuse, qu'à côté de cet impôt cédulaire, du taux déjà respectable de 24%, a été perçu, depuis

le 1er septembre 1939 jusqu'au 31 décembre 1944, le prélèvement exceptionnel sur les excédents de bénéfices institué par la loi du 30 janvier 1941 et dont le tarif, fortement progressif, pouvait aller jusqu'à 80% d'une fraction plus ou moins importante du super-bénéfice. L'ordonnance du 18 octobre 1944 a même prescrit la confiscation totale des bénéfices illicitement réalisés pendant la guerre.

Avec de tels taux d'imposition, l'Etat devient, sinon l'associé de tout commerçant (il ne participe pas aux pertes), du moins un véritable participant venant annuellement prélever un tribut considérable sur les résultats de l'exploitation. L'importance même de ce prélèvement conduit le Trésor à se montrer singulièrement exigeant quant aux justifications comptables, et, de fait, ses contrôleurs et inspecteurs, opérant souvent en équipes spécialisées, parfois sur le plan national, forment aujourd'hui, après les inévitables tâtonnements du début, un corps de comptables hautement qualifiés, dont les vérifications, pour désagréables qu'elles soient, n'ont pas peu contribué, avec le secours de la jurisprudence du Conseil d'Etat, à préciser maintes notions de comptabilité qui, jusqu'alors, étaient restées assez mal définies. Il ne sera donc pas surprenant qu'au cours de cette étude on fasse très souvent appel, pour résoudre tel ou tel problème comptable, aux principes dégagés par une technique fiscale de plus en plus au point. Comptabilité et Fiscalité s'interpénètrent aujourd'hui si étroitement qu'on ne peut guère traiter du bilan sans recourir plus ou moins à ces interprétations ou décisions fiscales, qui, à l'heure actuelle, réglementent véritablement, avec le secours du récent décret comptable du 5 février 1946, une matière précédemment gouvernée par des pratiques plutôt empiriques que scientifiques.

Cette utilisation nouvelle du bilan, à des fins proprement fiscales, a eu, d'ailleurs, une conséquence assez curieuse, qu'il paraît nécessaire de souligner pour bien marquer les difficultés auxquelles se heurte toute réglementation un peu poussée des bilans.

Le bilan, par définition, doit exprimer la valeur réelle des différents éléments actifs et passifs de l'entreprise. Du point de vue de la législation générale qui régit le commerce, ce principe doit être surtout entendu en ce sens qu'il prohibe et condamne toute *surestimation* des biens et valeurs détenus par la maison de commerce. Ce que la loi générale entend empêcher, en effet, c'est que, par des évaluations supérieures à la valeur réelle, le commerçant tente vis-à-vis des tiers, et notamment de ses créanciers, de se présenter comme plus riche qu'il n'est en réalité. Donc, ce que la loi générale redoute par-dessus tout, et ce qu'elle punit, c'est le fait, pour le commerçant, et plus particulièrement pour les sociétés, de surévaluer leurs biens au bilan.

Il en découle qu'à s'en tenir seulement à la législation générale, et en l'absence de toute réglementation des bilans, le fait, pour un commerçant, de *sous-évaluer* systématiquement ses postes d'actif, non seulement n'est pas répréhensible (hormis le cas de fraude), mais est même dans une certaine mesure recommandable, puisque,

par ce procédé, non seulement le commerçant n'abuse pas de la crédulité des tiers, mais qu'il se fait même moins riche qu'il ne l'est. En d'autres termes, ce sera surtout dans les affaires sérieuses et sainement gérées qu'on rencontrera des sous-estimations volontaires d'actif.

La loi générale pourchassera par contre avec rigueur les commerçants malhonnêtes ou en fâcheuse posture, qui, délibérément, pour abuser les tiers, surévalueront leur actif. Ces surestimations intentionnellement commises dans la confection du bilan constitueront même, dans les sociétés par actions en particulier, des délits réprimés par des sanctions pénales.

Jusqu'aux années 1916 et 1917, qui ont vu la naissance de l'imposition des bénéfices réels du commerce et de l'industrie et alors qu'on était encore en régime d'économie libre, cette méthode de sous-évaluation ne présentait donc pas d'inconvénients véritables, encore que, contrairement au but du bilan, elle aboutît à ne pas exprimer la valeur réelle du patrimoine de l'entreprise. Cette sous-estimation ne faisait généralement de tort à personne, elle constituait même un gage supplémentaire pour les tiers, puisque, par la non-distribution de réserves occultes, elle leur donnait des garanties supérieures à celles qu'exigeait la loi générale.

Mais cette question se présente de toute autre façon depuis que, par la formule de taxation du bénéfice réel, le bilan est devenu l'instrument essentiel d'assiette des impôts dus par les commerçants.

Un nouveau tiers — et combien gourmand — l'Etat, collecteur d'impôts, vient maintenant s'insérer dans le circuit du commerce et réclamer avidement sa part des bénéfices réels des entreprises. Pour que l'impôt soit correctement assis, il importe donc que le bénéfice soit lui-même régulièrement calculé, c'est-à-dire que le bilan soit établi avec exactitude, sans surestimations, et surtout, de ce point de vue strictement fiscal, *sans sous-estimations*. Car ces sous-estimations, plus ou moins camouflées, plus ou moins habillées de vocables équivoques, se répercuteront nécessairement sur la fixation des bénéfices et réduiront par conséquent le rendement de l'impôt.

On voit donc qu'alors que la loi générale pourchasse les surestimations d'actif, au contraire, la loi fiscale vise uniquement à démasquer les sous-estimations. Cette société qui, avant la réforme de notre système d'impôts de 1916-1917, était somme toute en règle avec les lois du commerce lorsqu'elle sous-estimait ses bilans, et qui le demeure encore actuellement si elle persévère dans cette méthode, devient maintenant répréhensible vis-à-vis de la loi fiscale.

D'où il suit qu'aujourd'hui la co-existence de ces deux législations — la commerciale et la fiscale — restitue au bilan sa pleine efficacité, le remet à sa place éminente, en incitant les entreprises à y exprimer des valeurs qui ne comportent ni sur-évaluations ni sous-estimations abusives, c'est-à-dire à mentionner dans ce bilan la valeur réelle actuelle de leurs biens, sans correctif dans un sens ni dans l'autre.

Ceci, d'ailleurs, est la théorie. Pratiquement, en effet, les affaires prudentes continuent à sous-estimer parfois exagérément certains des éléments de leur actif. Mais pour être, en même temps que prudentes, correctes vis-à-vis du Fisc, elles doivent alors redresser spontanément, dans la déclaration fiscale annuelle de leurs bénéfices, les résultats (sous-estimés) de leurs bilans par des réfactions extra-comptables qui permettront à l'Administration de connaître le bénéfice réel de l'exercice : il pourra en être ainsi, en particulier, pour les amortissements exagérés.

Il est bien certain que cette situation présente des inconvénients et conduit à des complications. Cela tient à ce que la loi fiscale, tout en voulant atteindre le bénéfice réel dégagé de la comptabilité, n'a pas prescrit une réglementation de cette comptabilité. L'Administration, autrement dit, prend les comptes tels qu'il sont, sauf à les corriger elle-même. Mais le commerçant, lui, peut continuer (sauf, bien entendu à ne pas se livrer aux surestimations condamnées par la loi commerciale), à établir son bilan comme il l'entend, à moins qu'ayant revisé ce bilan, il ne tombe sous le coup de la réglementation du décret du 5 février 1946 (*infrà*, p. 14).

Telle était la situation à la veille de la guerre. Dans un désordre économique grandissant, accompagné de graves perturbations monétaires, la comptabilité commerciale vivait sans statut ; elle n'était réglementée ni par la loi générale, ni par la loi fiscale. L'établissement du bilan, et par conséquent la détermination du bénéfice étaient, dans une large mesure, laissés à l'appréciation du chef d'entreprise. Assurément, tout le monde était d'accord sur la nécessité, pour le commerçant, de dresser des bilans exacts, mais aucun texte ne précisait, dans ce domaine où il serait d'ailleurs vain de prétendre à la rigueur mathématique, en quoi consistait cette exactitude du bilan. En fait, et avec une égale bonne foi, commerçant et Fisc, lorsqu'ils discutaient « bénéfice », parlaient un langage différent. Pour le commerçant, le bénéfice se mesurait à l'enrichissement *réel* de l'entreprise ; pour le Fisc, le bénéfice résidait dans l'accroissement d'un certain nombre d'unités monétaires, sans considération des fluctuations de la valeur de l'unité de compte.

Il est à penser, dans ces conditions, que, même si l'on était resté en régime d'économie libérale (ou pseudo-libérale), les appétits du Fisc eussent donné au Législateur un motif amplement suffisant pour prescrire, à plus ou moins longue échéance, une certaine réglementation des bilans.

Le passage à l'économie dirigée, après les événements de juin 1940, a, comme on le conçoit, apporté un appui décisif à la thèse de la réglementation. Les contrôles, les rapprochements et classements, les travaux statistiques, les disciplines économiques qu'implique ce régime ne sont possibles que si l'Etat ou les organismes auxquels il délègue ses pouvoirs sont à même de trouver dans les comptabilités industrielles et commerciales une documentation sûre, reposant sur des méthodes d'estimation et de mesure, sinon uniformes, du moins comparables. Pour diriger, il faut savoir, et cette connaissance ne peut se fonder sur des éléments disparates, hétérogènes.

La réglementation des comptabilités est donc une conséquence nécessaire de l'économie dirigée. Dans ce système, la comptabilité cesse d'être un instrument d'ordre privé : elle se hausse au plan collectif, elle concourt directement à la gestion de ce service public que devient la direction de l'économie. C'est à cette préoccupation que répondent les projets de *Plan Comptable.*

LE PLAN COMPTABLE

Un décret du 22 avril 1941 a institué une commission interministérielle chargée d'élaborer un « Plan Comptable ». Le secrétaire général de cette commission expose sans ambiguité, dans sa préface à l'ouvrage de M. Jean Fourastié sur « La Comptabilité » (1), l'esprit dans lequel les auteurs du Plan ont poursuivi leurs travaux :

« Organisées suivant des principes communs — écrit-il — les comptabilités peuvent, améliorant l'information collective, permettre de mieux adapter aux besoins des hommes le développement de la production et du commerce, de mieux gérer les professions, d'arbitrer avec plus de justice les conflits entre elles, d'éviter les erreurs individuelles ou collectives dans la gestion des entreprises ou dans les rapports sociaux ; en précisant les faits, elles doivent fournir une base certaine aux discussions économiques ou politiques, et ceci en présentant les résultats de l'activité nationale, véritables données de tous les problèmes, assez exactement, assez en ordre et assez vite pour que les responsables de la vie des peuples disposent en temps voulu des éléments de discussion sans lesquels leurs débats sont vains ».

La commission interministérielle a déposé ses conclusions à la fin de 1942. Ainsi que le souligne M. Fourastié, le plan comptable qu'elle proposait ne modifiait pas les bases techniques de la comptabilité en partie double. Ses visées étaient beaucoup plus vastes.

En la forme, le Plan imposait un cadre comptable général, divisé en 10 classes, et donnait la liste des comptes devant figurer dans chacune de ces classes. Il formulait en outre un ensemble de définitions et de règles comptables. Il tendait ainsi à une uniformité de terminologie et à une unification de présentation des résultats.

Au fond, il donnait pour objet essentiel à la comptabilité la détermination *de prix de revient professionnels.* C'était là l'idée centrale, la pièce maîtresse du système, qui affirmait ainsi « la prééminence du point de vue industriel sur le point de vue financier » (Fourastié, op. cit.).

« Le Plan général proposé — lit-on encore dans une brochure publiée par l'Association Nationale des Sociétés par actions (ANSA) en juin 1944 sur le Plan Comptable — ne cherche pas à déterminer

(1) *La Comptabilité,* par Jean Fourastié : Presses Universitaires de France.

la situation financière d'une entreprise et les prix de revient qu'elle obtient réellement, mais il vise essentiellement, à l'aide d'éléments puisés dans des bilans individuels, à déterminer un bilan d'ensemble de la profession, cependant que la comptabilité industrielle est organisée de telle sorte que, par élimination de certaines dépenses réelles et introduction de certaines autres conventionnelles, elle permette l'élaboration, sur des moyennes, d'un prix de revient professionnel ».

Cette conception, quelque peu chimérique dans un pays aussi individualiste que la France, a soulevé, à juste titre, les plus sérieuses critiques. Elles se trouvent parfaitement mises en lumière dans le rapport à l'assemblée générale annuelle de l'ANSA du 16 avril 1945, qui s'exprime comme suit :

« Nous n'avons pas ménagé nos critiques au « plan comptable » dans la brochure que nous lui avons consacrée en juin 1944. Il est hors de doute qu'on ressent en France un besoin d'unification, de normalisation et aussi de perfectionnement des méthodes individuelles de comptabilité. Celle-ci est une tour de Babel où il est souvent difficile de s'entendre. Dans la mesure où la commission interministérielle s'est efforcée de préciser la terminologie comptable, elle a donc fait une tentative intéressante et qui rentrait bien dans sa mission.

« Mais, sous ces apparences relativement modestes de notions comptables, les principaux instigateurs du plan avaient des ambitions qui excédaient sans nul doute leur mandat. Ils cherchaient beaucoup moins à déterminer la situation financière d'une entreprise et les prix de revient qu'elle obtient réellement, qu'à fixer un bilan d'ensemble de la profession et à permettre l'élaboration d'un prix de revient professionnel. Ils prétendaient mettre la comptabilité au service du contrôle des prix. Ils étendaient leur emprise aux lois fiscales, notamment en matière de provisions. Ils avaient le dessein d'édifier un système de comptabilité répondant à une conception du rôle de l'Etat dans l'économie générale. Ils croyaient qu'un plan comptable, grâce à la plus grande clarté de tenue des comptes, rendrait plus facile et plus aisée la distribution du crédit, assurerait le choix de l'épargne pour ses placements, faciliterait le rôle de la justice, etc., etc...

« De telles conceptions sont chimériques. Cette réforme avait le tort d'être trop ambitieuse et trop brutale. Ses auteurs oublient qu'à la base de ce problème se trouve une question de personnel et d'enseignement, qui ne peut être résolue en un jour. L'organisation économique française est telle que l'établissement par profession des bilans financiers et des prix de revient industriels ne peut conduire qu'à de graves erreurs d'appréciation. C'est, au contraire, l'étude des cas individuels et des particularités de chaque entreprise qui doit servir de base à une réforme raisonnable des usages admis en matière de comptabilité. D'autre part, on ne peut à la fois laisser aux dirigeants la responsabilité de la gestion financière de l'entreprise et limiter leur pouvoir de décision sur le plan financier. Ils

doivent, à notre sens, rester maîtres de leurs amortissements et de leurs provisions et conserver la faculté d'organiser leur comptabilité industrielle de la façon qu'ils jugent le plus propre à obtenir des prix de revient d'entreprise aussi voisins que possible de la réalité. Aussi estimons-nous que la réforme devrait être limitée à de simples notions de comptabilité ; si elle était bien faite, elle représenterait déjà un énorme progrès. Et si ce programme paraît dénué d'ambition aux partisans d'une véritable révolution comptable, nous leur ferons observer que les circonstances actuelles et l'incertitude de l'avenir ne permettent guère les aléas d'une expérience de grande envergure qui anticiperait dangereusement, peut-être, sur l'orientation de l'économie française, une fois le conflit mondial terminé. »

En fait, la loi qui devait rendre obligatoire le Plan comptable de 1942 n'a jamais vu le jour. Mais le Gouvernement a remis la question à l'étude. Dans des déclarations faites, le 7 février 1946, devant la commission des finances de l'Assemblée Constituante, le Ministre de l'Economie Nationale promettait d'introduire dans l'Administration, avant le 1er juillet 1946, un plan comptable destiné à rendre comparables les résultats financiers des divers offices et établissements nationalisés, plan susceptible, ajoutait-il, d'être étendu à l'industrie privée au début de 1947. A la suite de ces déclarations, un décret du 4 avril 1946 a institué une commission de normalisation de la comptabilité, chargée d'établir un Plan comptable général.

D'après la *Vie Française* du 19 avril 1946, trois conceptions s'affronteront devant cette commission : une conception individualiste de la gestion des affaires, axée sur la notion de rentabilité ; une conception mettant l'accent sur la détermination des prix de revient et intéressant, outre les entreprises individuelles, les organismes de fixation des prix ; enfin, une conception qui demande aux comptabilités des entreprises privées de s'organiser de telle sorte que soit rendu possible l'établissement rapide d'une comptabilité économique nationale.

On ne peut que souhaiter que cette commission, éclairée par les travaux de ses six sous-commissions (pas une de moins) ne retombe pas dans les erreurs de sa devancière.

En attendant, une réforme comptable plus raisonnable, encore que moins ambitieuse, a été réalisée à la suite de l'ordonnance fiscale du 15 août 1945. Cette ordonnance, qui, ainsi qu'on le verra au Chapitre V, a, par ses articles 69 à 73, autorisé les entreprises à réévaluer leur bilan de 1945, confie en même temps à un décret le soin de régler les modalités de cette réévaluation (art. 74). Mais, débordant le terrain proprement fiscal, l'article 74 ajoute que le décret d'application... « prescrira une présentation uniforme des bilans revisés, édictera des définitions et des règles d'évaluation, auxquelles les entreprises seront, à l'avenir, tenues de se conformer ».

Le décret ainsi prévu est intervenu le 5 février 1946 (J. O. du 6 février, p. 1045). (1).

Il importe de souligner que ce décret n'institue pas, à proprement parler, un Plan comptable. Il ne s'impose pas, comme le ferait une réglementation édictée, sur le plan général, par la loi commerciale, à toutes les entreprises industrielles ou commerciales. Les règles qu'il formule ne s'appliquent qu'à celles de ces entreprises qui ont totalement ou partiellement usé de la *faculté,* que leur donnent les articles 69 à 73 de l'ordonnance *fiscale* du 15 août 1945, de réévaluer leur bilan de l'exercice 1945.

Les entreprises qui n'ont pas fait usage de cette faculté peuvent donc continuer, momentanément tout au moins, à suivre leurs règles comptables habituelles.

Quant à celles qui, conformément à l'ordonnance du 15 août 1945, ont réévalué leur bilan, la *faculté* dont elles ont ainsi usé, sur le terrain fiscal, entraîne automatiquement pour elles l'*obligation* de se conformer, à l'avenir, aux prescriptions comptables du nouveau décret, même pour les postes de leur bilan qu'elles n'ont pas réévalués. On se trouve en présence de l'exemple-type de la disposition fiscale à incidences comptables.

Ce serait donc conférer au décret du 5 février 1946 une portée excessive que de lui attribuer le caractère d'un texte comptable d'ordre général, réglant définitivement, pour l'avenir, la tenue des comptabilités commerciales. Ce n'est qu'un texte de circonstance, qui, principalement pour la commodité du Fisc, formule un certain nombre de principes comptables destinés à faciliter le contrôle de l'Administration sur les livres des contribuables, qui, répondant au vœu de l'ordonnance du 15 août 1945, ont réestimé leur bilan.

Le décret du 5 février 1946 a donc des prétentions modestes. Mais, tel qu'il est, il constitue un embryon de réglementation comptable fort intéressant, qui permet déjà de se faire une idée des règles qui, à plus ou moins brève échéance, pourraient prendre place dans un statut général et obligatoire de la tenue des comptes du commerce.

C'est dans cette mesure qu'il paraît indiqué de donner ici une vue d'ensemble du nouveau décret, sans entrer dans des détails dont l'examen sortirait du cadre de la présente étude.

Le décret du 5 février 1946 comprend quatre parties :

1° Des dispositions générales ;
2° Des règles relatives à la présentation du bilan ;
3° Des définitions de certains postes du bilan ;
4° Des règles d'évaluation.

Dans sa première partie, le décret commence par souligner que les règles qu'il édicte s'appliquent uniquement aux entreprises qui

(1) Ce décret ne règle que les dispositions d'ordre comptable prévues par l'article 74 de l'ordonnance. Les prescriptions d'ordre fiscal édictées par cet article, notamment en ce qui concerne la réévaluation des bilans, ont fait l'objet d'un deuxième décret, en date du 28 février 1946 (J. O. du 1er mars, p. 1780).

ont procédé à la réévaluation de tout ou partie de leur bilan dans les conditions prévues par les articles 69 à 73 de l'ordonnance du 15 août 1945, dispositions que nous examinons en détail au Chapitre V.

Il pose ensuite trois principes fort importants (1).

a) Les règles relatives à la présentation des bilans (§ 2°) et les définitions (§ 3°) doivent être appliquées dès le bilan, arrêté en 1945, dans lequel a été effectuée la réévaluation.

b) Les règles d'évaluation (§ 4°) ne deviennent par contre applicables que pour la comptabilisation des opérations postérieures à la clôture du bilan de 1945 réévalué. Quant aux éléments de ce bilan de 1945, leur valeur est celle qui découle de la réévaluation opérée en vertu de l'ordonnance du 15 août 1945, et ces postes doivent à l'avenir rester inscrits à l'actif du bilan pour ladite valeur.

c) Enfin, les nouvelles dispositions comptables du décret ne modifient pas les règles applicables pour l'assiette des impôts et la fixation des prix, telles qu'elles résultent de la législation en vigueur.

En se plaçant plus spécialement sur le terrain fiscal, ceci paraît vouloir dire que les prescriptions du nouveau décret ne portent nulle atteinte aux règles de détermination du bénéfice imposable, telles qu'elles ont été fixées par le Code des Impôts directs et interprétées par la jurisprudence du Conseil d'Etat, lorsque ces règles, formellement édictées par la loi fiscale, sont en contradiction avec la conception usuelle du bénéfice commercial (par exemple, lorsque l'article 12 du Code limite le report fiscal des pertes aux déficits des cinq exercices antérieurs, alors que la saine doctrine commerciale exige qu'avant tout dégagement de bénéfices, soient effacées toutes les pertes antérieures, si anciennes soient-elles).

Par contre, en l'absence d'une telle contradiction expresse, il nous semble que ni l'Administration, ni le Conseil d'Etat ne seraient désormais en droit, notamment en matière d'évaluations, de répudier, en invoquant leur pouvoir d'appréciation, des règles employées par l'entreprise à bilan revisé en stricte conformité des préceptes édictés par le décret du 5 février 1946, texte sans doute comptable, mais d'inspiration principalement fiscale. Il ne faut pas perdre de vue, en effet, que les sujétions comptables imposées aux entreprises à bilan revisé sont une conséquence directe et obligatoire du statut fiscal qu'elles ont adopté en réévaluant leurs actifs dans les formes prévues et encouragées par l'ordonnance du 15 août 1945.

Dans sa seconde partie, le décret impose aux entreprises en question la présentation d'un bilan conforme au bilan-type dont il donne le modèle.

La troisième partie fournit la définition de certaines des rubriques figurant au bilan-type.

On y lit, notamment, que l'amortissement « est la constatation comptable de la perte subie sur la valeur d'actif des immobilisations qui se déprécient nécessairement avec le temps ». Mais, pour corri-

(1) Ces principes sont rappelés, sous une forme plus générale, à l'article 18 du décret du 28 février 1946.

ger ce que cette définition a d'un peu étroit, le décret ajoute que les moins-values qu'on peut raisonnablement envisager sur les éléments d'actif qui ne se déprécient pas nécessairement avec le temps (terrains, fonds de commerce, etc...) peuvent donner lieu à des « provisions pour dépréciation ».

Ces provisions pour dépréciation sont d'ailleurs à distinguer des « provisions pour risques », qui, elles, sont destinées — et le décret reprend ici à peu près textuellement les termes de l'article 7 du Code des Impôts Directs — « à couvrir des risques nés, c'est-à-dire des pertes ou charges nettement précisées que des événements en cours rendent probables ».

Enfin, dans sa quatrième partie, le décret impose à l'entreprise à bilan revisé des règles d'évaluation, qui, du point de vue des questions examinées dans la présente étude, offrent un grand intérêt.

a) Les immobilisations doivent figurer à l'actif pour leur valeur d'origine, celle-ci s'entendant : pour les immobilisations acquises, du prix d'achat augmenté des dépenses accessoires (frais de transport, de douane, d'installation, de montage, etc...), à l'exclusion des frais d'enregistrement, commissions d'intermédiaires, etc... qui doivent être portés aux « Frais de premier établissement » ; pour les immobilisations créées par l'entreprise, du prix de revient des matières ou fournitures utilisées, ainsi que des dépenses et charges directes ou indirectes de fabrication, notamment des amortissements et provisions affectant les éléments concourant à la fabrication.

b) Les titres en portefeuille sont inventoriés à l'actif pour leur prix d'achat. Mais les dépréciations qui peuvent affecter ces titres sont constatées par l'inscription au passif d'une provision.

A cet effet, il est procédé, à la fin de chaque exercice, à une estimation des titres du portefeuille. Les titres cotés sont estimés, au choix de l'entreprise, soit au cours du jour de l'inventaire, soit au cours moyen du dernier semestre ; les titres non cotés sont évalués à leur valeur intrinsèque, c'est-à-dire à leur valeur de liquidation pour les actions et à leur valeur de réalisation pour les autres titres (parts et obligations).

Si cette estimation de fin d'exercice fait apparaître des plus-values pour certains titres, ces plus-values ne sont pas comptabilisées. Quant aux moins-values, elles peuvent être portées au compte de provision.

Il semble bien — encore que la rédaction de l'article 10 du décret ne soit pas très nette sur ce point — que le calcul de ces plus-values ou moins-values doive se faire titre par titre et non pas sur l'ensemble du portefeuille. En effet, dans cette dernière hypothèse (calcul d'ensemble), on aboutirait, contrairement à l'élémentaire prudence, à n'enregistrer qu'incomplètement au bilan, ou même à ne pas y enregistrer du tout, les dépréciations subies par les titres en baisse, puisque ces dépréciations seraient compensées partiellement ou totalement par la plus-value des titres en hausse.

Le calcul titre par titre évite cette fâcheuse conséquence, étant donné que les titres en hausse restent inventoriés au prix d'achat

(plus-values non comptabilisées), et que les titres en baisse voient leur valeur d'achat, maintenue à l'actif, diminuée de la moins-value inscrite au compte de provision du passif, ce qui aboutit à les inventorier au cours actuel (en baisse).

On respecte ainsi les sages principes traditionnellement admis par la saine doctrine comptable et adoptés également par l'Administration fiscale depuis la décision ministérielle du 29 janvier 1932.

c) Les matières premières, fournitures, produits semi-ouvrés ou finis et marchandises en stock sont inventoriés à l'actif pour leur prix de revient, lequel s'entend :

pour les matières, fournitures et marchandises, du prix d'achat augmenté des dépenses accessoires (frais de transport, droits de douane et d'octroi, etc...) ;

pour les produits semi-ouvrés et les produits finis, du prix de revient des matières ou fournitures utilisées, augmenté des dépenses et charges directes ou indirectes de fabrication ;

pour les produits ou travaux en cours, de leur coût au jour de l'inventaire.

Ces prix de revient sont fournis par la comptabilité industrielle, lorsque l'entreprise tient une telle comptabilité ; à défaut, ils donnent lieu à une évaluation statistique. Il est d'ailleurs admis que, lorsque, dans une entreprise intégrée, les matières ou les produits semi-ouvrés font l'objet de cessions internes aux prix du marché — c'est-à-dire à des prix comprenant une marge normale de bénéfice — cette entreprise peut inventorier à l'actif du bilan les stocks correspondants à leur seul prix de revient.

Le principe posé par le décret est donc l'inscription des stocks à l'actif pour leur prix de revient, qui constitue une évaluation maxima. Mais, conformément encore à d'anciennes traditions de prudence comptable qui ont fait leurs preuves, le décret décide que, si la valeur réelle des marchandises ou des produits finis au jour de l'inventaire est inférieure au prix de revient porté à l'actif, l'entreprise peut inscrire la moins-value correspondante, au passif, à un compte de provision pour dépréciation.

Ici également, et comme pour le portefeuille, le nouveau texte consacre donc la règle de sagesse, d'après laquelle les stocks en hausse doivent rester évalués à leur prix d'achat ou de revient et les stocks en baisse doivent être estimés au cours du jour de l'inventaire. Mais, qu'il s'agisse de portefeuille ou de stocks, l'entreprise ne peut procéder par voie de décote venant réduire directement l'évaluation d'actif ; dans un but de clarté, l'actif doit enregistrer les prix de revient réels, sauf, en cas de baisse, à inscrire au passif une provision correspondante, qui doit être rajustée à la fin de chaque exercice.

Tels sont, en gros, les principes posés par le nouveau décret. Ils ne concernent, encore une fois, que les entreprises à bilans revisés en application de l'ordonnance fiscale du 15 août 1945, mais il est à penser, qu'en raison même de leur sagesse, qui leur confère

en quelque sorte une valeur permanente, ils viendraient s'insérer purement et simplement dans le véritable Plan comptable qui pourrait ultérieurement voir le jour.

Soulignons, pour en terminer avec cette question, que, contrairement à ce qui serait peut-être résulté de la mise en vigueur du Plan comptable de 1942, l'importance du bilan — expression de l'état financier de l'affaire — ne sort nullement amoindrie de la réglementation du décret de 1946. C'est l'inverse qui est vrai. Car le bilan, synthèse de la *comptabilité,* qui enregistre des chiffres, et de l'*inventaire,* qui apprécie ces chiffres pour les mettre périodiquement en concordance avec la réalité économique, reste un document fondamental, le seul qui permette, tant au chef d'entreprise qu'aux tiers, de se rendre compte de la situation réelle de l'affaire. La détermination correcte d'un prix de revient (non « dépersonnalisé ») est certes chose désirable, si tant est que, même en cette matière purement comptable, il soit possible de parvenir à l'exactitude tant recherchée. Mais il est non moins souhaitable que l'entreprise ne vive et n'évolue point dans l'inconnu, que le commerçant puisse, par une vue d'ensemble, faire chaque année le point de sa situation. Un prix de revient judicieusement déterminé, une exploitation momentanément bénéficiaire ne démontrent pas nécessairement que l'exploitation soit en bonne posture. Seul, le bilan peut, à cet égard, donner les apaisements ou les avertissements nécessaires. Sans doute, sa confection implique-t-elle, en dépit de la réglementation dont on peut l'entourer, une certaine part d'appréciation, de convention, mais il n'en saurait être autrement, car, pour remplir sa fonction, il doit, non seulement interpréter des faits présents, mais aussi prévoir l'avenir. C'est dans ce domaine que continueront essentiellement à s'exercer l'intelligence et les facultés de prévision du chef d'entreprise. Aucun plan comptable, nulle amorce de plan comptable ne sauraient y suppléer. Pour ce qui est du bilan, un tel plan peut, tout au plus, en s'inspirant d'ailleurs de certaines règles traditionnelles de sagesse consacrées par une longue expérience, prescrire des principes généraux d'évaluation et un ordre logique et clair de présentation des comptes. C'est ce que le décret de 1946 s'est attaché à réaliser. Dans cette mesure, qui est loin d'être négligeable, la nouvelle réglementation mettra fin à d'indiscutables insuffisances de notre organisation comptable ; elle limitera l'arbitraire et la disparité des méthodes d'estimation précédemment pratiquées, tout en laissant cependant une certaine marge d'appréciation au commerçant.

LA MONNAIE DANS LE BILAN

Le bilan n'est pas seulement un tableau énonciatif des valeurs actives et passives de l'entreprise ; c'est aussi, et surtout, un document estimatif. Les éléments n'en sont pas mesurés en mètres, en tonnes, en hectolitres. Leur valeur y est libellée en monnaie, en francs. *La monnaie est le mètre du bilan.*

Mais, pour remplir correctement son rôle dans l'établissement du bilan — document qui rassemble des chiffres dans toute leur rigueur mathématique — ce mètre doit avoir, autant que possible, une valeur fixe : il ne doit pas être un mètre élastique.

Or, tandis que la longueur du mètre, instrument inerte de mesure, est immuable, au contraire la valeur de la monnaie — instrument d'échange en même temps qu'instrument de mesure — est essentiellement instable. Il en est déjà ainsi même d'une monnaie définie par un certain poids d'or et convertible en or : tout en gardant sa valeur intrinsèque, une telle monnaie peut perdre une fraction de sa valeur d'échange, si elle vient à se multiplier, alors que l'offre de marchandises demeure stationnaire. La valeur d'échange de l'unité de compte peut même varier indépendamment de toute influence d'ordre proprement monétaire, en raison des fluctuations accusées par le deuxième terme de l'échange, à savoir les offres plus ou moins grandes de marchandises. Et l'on conçoit aisément que ces variations de la valeur d'échange de la monnaie pourront accuser une amplitude encore bien plus marquée dans les périodes où l'unité de compte n'étant plus rattachée à l'or, son pouvoir d'achat ne repose plus que sur le consentement du public, c'est-à-dire sur des éléments d'ordre surtout psychologique.

Voici donc, directement posé, le problème de l'incidence, sur le bilan, des fluctuations monétaires. Pour saisir l'intérêt pratique de ce problème, il importe de se rappeler que le bilan est un tableau évaluatif, *à une date déterminée*, à laquelle le franc a une valeur monétaire donnée, de tout un ensemble d'éléments tant actifs que passifs qui sont en gros les suivants :

A l'Actif :

Immeubles (terrains et bâtiments) ;

Matériel et outillage d'exploitation ;

Portefeuille (valeurs mobilières et participations) ;

Fonds de commerce (éléments incorporels) ;

Stocks (matières premières, produits semi-ouvrés, marchandises finies, approvisionnements) ;

Espèces en caisse ;

Créances (sur clients, banquiers, etc...).

Au Passif :

Dettes de l'entreprise envers les tiers (fournisseurs, banquiers, prêteurs, etc...).

La différence entre la valeur totale des éléments d'actif et le montant des dettes réelles *envers les tiers* représente le capital de l'entreprise, lequel s'entend non seulement des apports initialement investis dans l'affaire (capital proprement dit), mais encore des bénéfices qui ont pu y être laissés par l'exploitant (réserves).

Or, ces divers éléments constitutifs du bilan n'ont pas été acquis ou n'ont pas pris naissance à la même époque.

Certains d'entre eux, qui sont des moyens stables et permanents d'exploitation, et qui ont pour destination normale d'être conservés dans l'entreprise — raison pour laquelle on les dénomme « immobilisations » — sont entrés dans le patrimoine de celle-ci à des dates

différentes, qui peuvent s'échelonner sur une longue période ; leur acquisition peut ainsi remonter à de nombreuses années en arrière. Si ces années s'insèrent dans une période caractérisée par des fluctuations d'ordre monétaire, les éléments en question ont donc pu être payés avec des francs de valeur inégale et, en tout cas, entièrement différente de celle que comporte l'unité de compte à la date de l'arrêté du bilan considéré. Tel pourra être le cas des immeubles, du matériel, du portefeuille, des éléments incorporels du fonds de commerce.

D'autres postes de l'actif, tels les stocks de marchandises, qui sont par définition des objets d'échange susceptibles de se renouveler continuellement, sont, en général, entrés dans l'entreprise à une époque récente. On peut donc en principe considérer — réserve faite du cas de hausse continue et accélérée des prix — que les phénomènes spécifiquement monétaires n'ont pas modifié de manière sensible leur valeur dans le court laps de temps qui s'est écoulé entre la date à laquelle ils ont été achetés et la date du bilan.

Certains éléments, enfin — les espèces en caisse, les créances et les dettes en francs métropolitains — sont exprimés en des francs dont les montants « écriturés » échappent à toute influence monétaire. Les espèces ne peuvent en effet être comptées qu'en francs actuels, puisqu'elles se confondent avec ces francs. Et il en va de même pour les créances ou les dettes en francs, hormis le cas, assez peu courant, où, par exemple, une loi de stabilisation monétaire, en donnant à l'unité de compte une valeur moindre que celle qu'elle avait précédemment, revalorise concurremment les créances nées avant la dévaluation.

On aura une idée du trouble que la dégradation monétaire peut apporter dans les bilans à l'examen du tableau suivant, qui donne les indices de la Statistique Générale de la France, retenus pour l'application du décret du 13 février 1939 en matière de provisions de renouvellement d'outillages et de matériels.

Années	Indices non pondérés des prix de gros de 25 matières industrielles Moyennes annuelles (base 100 en juillet 1914)		Indices pondérés des prix de gros de 87 produits industriels Moyennes annuelles (base 100 en 1913)	
	Indices d'ensemble (25 art.)	Minéraux et métaux (7 art.)	Indices d'ensemble (87 art.)	Minéraux et métaux (17 art.)
1914	106	109		
1915	155	183		
1916	218	259		
1917	308	301		
1918	409	315		
1919	394	303		
1920	582	499		
1921	357	306		
1922	348	300		
1923	464	435		
1924	549	487		

1925	634	571		
1926	804	809	793	598
1927	671	636	678	526
1928	675	592	697	522
1929	658	620	669	560
1930	558	524	579	538
1931	422	394	464	439
1932	357	340	380	395
1933	366	357	380	387
1934	346	346	361	379
1935	351	351	348	383
1936	386	395	397	420
1937	571	666	598	664
1938	646	741	663	803
1939 (août)	738	849	726	888

En septembre 1939, la Statistique Générale de la France a suspendu la publication de ses indices (1). Cette publication n'aurait, au demeurant, fourni aucune indication vraiment utile quant à la valeur réelle du franc, les prix de tous les produits de grande consommation ayant été, pendant la guerre, impérativement fixés, de manière plus ou moins arbitraire, par les pouvoirs publics.

Le service national des statistiques du ministère de l'Economie Nationale a repris la publication des indices au début de 1945, sur des bases d'ailleurs différentes de celles d'avant-guerre. Ces indices, qui concernent les prix de gros réglementés, sont calculés sur la base 100 en 1938. Ils sont les suivants :

	Produits alimentaires	Produits industriels	Indice général
1938	100	100	100
Janvier 1945	278	242	260
Février	290	245	268
Mars	291	247	269
Avril	291	249	320
Mai	354	379	366
Juin	366	381	373
Juillet	341	405	371

(1) Le Ministre des Finances a ainsi été amené, en application des décrets du 30 janvier 1941, à fixer *forfaitairement* les indices annuels à retenir, à partir de 1940, pour le calcul des provisions de renouvellement. On rappelle que, l'indice de base étant fixé à 1 pour l'année 1939, les indices ministériels ont été les suivants pendant la guerre :

Année 1940 : 1,25, tant pour les matériels que pour les stocks ;

Année 1941 : 1.35 pour les matériels ; 1.25 à 2.20 pour les stocks, suivant la nature des marchandises (cinq grandes catégories) ;

Année 1942 : 1,50 pour les matériels ; 1,30 à 4,50 pour les stocks (vingt-deux catégories de marchandises) ;

Année 1943 : 2 pour les matériels ; 1,30 à 4,50 pour les stocks ;

Année 1944 : 2.20 pour les matériels ; 1.30 à 4,50 pour les stocks.

Le système des provisions de renouvellement a été supprimé par l'ordonnance du 15 août 1945 (art. 76). A titre transitoire, cependant, il a été maintenu pour l'exercice 1945 mais en ce qui concerne seulement les stocks (indices variant de 2,50 à 4,50).

Août	335	425	380
Septembre	414	429	421
Octobre	438	432	435
Novembre	468	434	451
Décembre	479	434	455

A s'en tenir à décembre 1945, les prix de gros réglementés des produits industriels (nous ne parlons pas de ceux des marchés « parallèles ») sont à l'indice 4,34 par rapport aux prix de 1938. Ils ont donc plus que quadruplé depuis l'avant-guerre et ils sont vingt-huit fois et demi plus élevés qu'en 1913 (puisque, par rapport à cette dernière année, affectée de l'indice 100, l'année 1938 était déjà à l'indice 663).

Cette hausse se trouve, au surplus, officiellement consacrée, sur le terrain fiscal, par le décret du 28 février 1946 (J. O. du 1er mars), qui a fixé les modalités de la revision des bilans prévue par les articles 69 à 73 de l'ordonnance du 15 août 1945 (V. *infrà*, Chapitre V). L'article 11 de ce décret fixe, en effet, le coefficient de réévaluation *en valeur* 1945, à 30 pour les éléments acquis au cours des années 1914 et antérieures et à 4,7 pour les éléments acquis en 1938.

La hausse s'est poursuivie en 1946. L'augmentation est surtout sensible pour les produits industriels (615 en septembre), en raison de la hausse des prix des matières importées et du charbon.

Ces considérations montrent qu'en période de variations monétaires, et, plus précisément, en période de dépréciation — ce qui est hélas le cas de notre franc depuis une trentaine d'années — le bilan, qui a pour fin normale et pour raison d'être de refléter fidèlement l'état financier de l'entreprise à la date où il est arrêté, englobe des évaluations qui sont mesurées avec des mètres différents. Tel terrain, par exemple, qui a été acheté en 1910 pour le prix de 100.000 francs (de Germinal), figurera encore, au bilan dressé le 31 décembre 1944, pour cette valeur de 100.000 francs, peut-être à côté d'un autre terrain de même nature, de même contenance et de même rendement qui, acquis en 1938 pour le prix de 800.000 francs (dépréciés), sera mentionné dans le même bilan pour cette valeur de 800.000 francs.

On peut dire, par conséquent, qu'en période d'instabilité monétaire, la plupart des bilans, bien qu'équilibrés sur le papier par un ajustement rigoureux de l'actif au passif, donnent une vue fausse de la valeur actuelle de la maison de commerce, attendu que leurs divers postes sont appréciés à l'aide d'un mètre qui, bien que toujours dénommé « franc », n'avait pas la même valeur aux différentes époques où il a été utilisé.

Assurément, ces variations de valeur (c'est-à-dire du pouvoir d'achat) du franc peuvent se produire, et se rencontrent effectivement en période de stabilité monétaire, par exemple en régime d'étalon-or. Mais elles présentent alors une amplitude beaucoup plus faible, car elles dépendent presque exclusivement de facteurs d'ordre économique (jeu normal de la loi de l'offre et de la demande) dont l'action, pour être parfois assez brusque et violente, se main-

tient néanmoins dans des limites relativement étroites. En période d'instabilité monétaire, au contraire, régime anormal et maladif généralement engendré par de graves bouleversements politiques, sociaux ou internationaux s'accompagnant presque toujours de larges inflations de signes monétaires, les soubresauts et la chute de la monnaie tiennent à la fois à des facteurs économiques et à des phénomènes d'ordre monétaire. L'influence de ceux-ci devenant primordiale, l'ordre de grandeur des oscillations de prix n'est plus alors de seulement 10%, 20% ou 30%, il pourra atteindre jusqu'à des 1.000% et beaucoup plus.

Il s'ensuit que si, en régime de stabilité monétaire, les variations de valeur accusées par l'unité de compte ne portent pas une sensible atteinte à l'économie générale du bilan (les francs en lesquels sont appréciés les divers postes actifs et passifs ne présentant entre eux, au point de vue de leur pouvoir d'achat au moment de l'investissement, que des écarts assez modérés), par contre, en régime d'instabilité de la monnaie, ce mélange, dans un document qui prétend exprimer aussi exactement que possible la valeur réelle actuelle de l'entreprise, de francs de Germinal, de francs de 1928, de francs de 1936, 1937, 1938, de francs de guerre et de francs actuels, ce salmigondis d'unités monétaires dont la force peut varier dans le rapport de 1 à 40 et plus, ne sont assurément pas faits pour satisfaire la raison, dont ils violentent les conceptions logiques. Le bilan s'en trouve dans une large mesure déformé, il n'est plus complètement apte, en tout cas, à procurer au chef de maison les enseignements précieux et précis que celui-ci comptait en tirer.

L'idée vient donc assez naturellement à l'esprit d'un ajustement des bilans à la situation monétaire du moment, cet ajustement devant avoir pour but d'assigner à tous les postes (actifs et passifs) et plus particulièrement aux immobilisations, des valeurs calculées à l'aide d'une commune mesure, d'un mètre fixe servant de dénominateur commun à toutes les évaluations.

Quel sera dès lors, dans une telle conception, ce mètre fixe ? La solution rationnelle consistera à décider que ce mètre sera la valeur *actuelle* du franc, la valeur de l'unité monétaire à l'époque où l'on ajuste le bilan. En principe, le problème sera donc assez simple. Il consistera à relever, année par année, la date d'entrée dans l'entreprise des divers éléments de l'actif immobilisé (immeubles, matériel, etc...) qui figurent actuellement au bilan ; puis à transformer en francs actuels la valeur d'acquisition de chacun de ces éléments. Si, par exemple, tel matériel avait été acheté 10.000 francs au cours d'une année où le franc valait 8 fois plus que le franc actuel, on portera la valeur de ce matériel, dans le bilan ajusté, de 10.000 à 80.000 francs (1). Tel autre outillage, acquis plus récemment, à une époque où le franc ne valait plus que 3 fois le franc actuel, verra sa valeur portée, dans le bilan redressé, au triple

(1) Pour simplifier la question, on néglige volontairement, pour l'instant, l'influence de l'amortissement d'usure sur la valeur actuelle des éléments considérés.

de son prix d'acquisition. En opérant ainsi pour tous les éléments immobilisés, on aboutira donc à en aligner la valeur comptable, désormais exprimée en francs actuels, sur la valeur comptable des autres postes actifs et passifs, c'est-à-dire à réaliser l'uniformité d'estimation souhaitée.

Théoriquement simple, ce problème de l'ajustement des bilans soulève d'ailleurs, dès qu'on le serre de plus près, un certain nombre de difficultés.

1° Tout d'abord, à supposer qu'elle soit souhaitable, sur quels postes du bilan la réévaluation devra-t-elle porter ? Assurément sur les immeubles et sur les matériels d'exploitation. Assurément pas sur les espèces en caisse, ni même — à défaut d'une prescription légale en cette matière — sur les créances et les dettes en monnaie française. Mais, entre ces situations-limite, il existe des cas intermédiaires pour la solution desquels on peut différer d'avis, même si l'on est d'accord sur le principe de la réévaluation des bilans : par exemple, faudra-t-il réévaluer les titres du portefeuille, les stocks de marchandises et surtout les éléments incorporels du fonds de commerce (clientèle, marques de fabrique, brevets, etc...) ?

2° Par rapport à quel index cette réévaluation plus ou moins poussée du bilan devra-t-elle se faire ? Il ne suffit pas de poser le principe qu'on rapprochera, pour chaque élément considéré, la valeur du franc pendant l'année d'acquisition de la valeur du franc à l'époque de la réévaluation. Il faut en outre préciser de quelle valeur il s'agit.

3° Toujours en admettant l'utilité d'une réévaluation des bilans, cette réévaluation restera-t-elle simplement facultative pour les commerçants et industriels, ou, au contraire, devra-t-elle leur être imposée par la loi ? Autrement dit, s'agira-t-il d'une simple possibilité donnée aux chefs d'entreprises, dans leur propre intérêt, en vue de leur procurer certains avantages, notamment en matière fiscale (revalorisation des bases d'amortissement) ? Ou bien, inversement, cette réévaluation présentera-t-elle le caractère d'une mesure générale et obligatoire d'ajustement des bilans aux nouvelles conditions monétaires, mesure dictée par des considérations dépassant les intérêts particuliers : par exemple, nécessité, dans une économie toujours fortement dirigée, de faciliter les contrôles officiels par l'établissement de bilans non seulement dressés dans un cadre légal (plan comptable), mais encore évalués, sans aucune exception, à l'aide de francs d'égale valeur, ce qui conférera aux enquêtes et statistiques une force probante sensiblement améliorée.

4° Enfin, dernière question : si une telle réestimation des bilans s'avère recommandable, à quel moment convient-il d'y procéder pour qu'elle produise son maximum d'efficacité ?

Si, sur les trois premières questions, on s'est volontairement abstenu, pour l'instant, de proposer des solutions, on n'hésite point, par contre, à prendre dès maintenant position sur la dernière. Edictée comme une obligation par la loi commerciale, la réévaluation des bilans n'a aucun sens — ou plus exactement, elle constitue un contre-sens — tant qu'on est encore en période de fluctuations

monétaires. La réalisation d'une telle mesure ne peut se concevoir qu'à une époque où l'on est revenu à la stabilité monétaire, où l'on a les plus sérieuses raisons de penser qu'on est entré dans une ère économique normale. Cette condition pourra par exemple — mais pas nécessairement — se trouver remplie au lendemain d'une loi de stabilisation de la monnaie. C'est, par contre, sur le plan général, bâtir sur le sable que réévaluer un bilan tant qu'on n'est pas assuré d'une fixité relative de la valeur du franc.

Est-ce à dire, cependant, qu'antérieurement à cette stabilisation de fait ou de droit, *c'est-à-dire en cours même de période de fluctuations monétaires,* des mesures d'ajustement des bilans ne soient pas souhaitables et même nécessaires ? Assurément non. L'instabilité monétaire pose par elle-même, et pour ainsi dire au jour le jour, toute une série de problèmes comptables, qu'il importe de résoudre, non seulement en vue de conserver au bilan une présentation et une valeur d'utilisation aussi satisfaisantes que possible, mais encore et surtout en vue d'éviter certaines conséquences fiscales qui pourraient être particulièrement préjudiciables au chef d'entreprise. Il est bien certain que les variations monétaires — et singulièrement une baisse continue de valeur de l'unité de compte — faussent radicalement le fonctionnement du bilan et qu'il est indispensable d'en neutraliser les effets par des correctifs appropriés, sans attendre qu'on soit revenu à la stabilité.

Mise à part la question plus générale de la réévaluation des bilans, qui ne se posera pratiquement qu'à la veille ou lors du retour à la stabilité (V. Chapitre V), citons les principaux cas dans lesquels il sera nécessaire, au cours même de la période d'instabilité, de recourir à de tels correctifs.

A. — L'administration courante de l'entreprise crée, en période de dégradation monétaire, nombre de problèmes comptables qui ne se poseraient pas en période de stabilité.

Le chef d'entreprise peut être amené à vendre certains éléments de son actif immobilisé, par exemple du matériel usagé. Ces ventes font apparaître des plus-values qui, le plus souvent, résultent principalement de la dépréciation de la monnaie. Bénéfices d'exploitation et plus-values monétaires voisinent ainsi dans le bénéfice dégagé par le bilan. Convient-il de traiter celles-ci comme ceux-là, c'est-à-dire de considérer comme de véritables profits des enrichissements purement nominaux qui tiennent pour ainsi dire uniquement à la chute du franc ? C'est toute la question des plus-values monétaires, avec ses redoutables conséquences fiscales, qui se trouve ainsi posée.

D'autre part, les entreprises de quelque importance possèdent souvent un portefeuille-titres. La chute de la monnaie peut porter ces titres à des cours extraordinairement élevés. Pour quelle valeur devront-ils être inscrits au bilan ?

Par ailleurs, certaines sociétés, avant même qu'on soit revenu à la stabilité monétaire, peuvent estimer utile, en vue d'ajuster leur capital à la valeur actuelle de leur actif, de procéder à une réestimation de celui-ci, dégageant de la sorte une plus-value que, nonobs-

tant son caractère purement ou principalement monétaire, elles assimileront à une véritable réserve susceptible d'être incorporée au capital. Une telle incorporation est-elle licite ? A supposer qu'elle le soit, quelle en sera la traduction comptable et quelles réactions provoquera-t-elle de la part du Fisc ?

De même encore, la politique de concentration des entreprises, qui s'est largement développée au cours de ces dernières années, a entraîné de nombreuses fusions de sociétés, lesquelles, ne fût-ce que pour sauvegarder les intérêts respectifs des actionnaires des entreprises fusionnées, ont exigé une réévaluation des actifs de celles-ci. Les plus-values, toujours d'ordre plus ou moins monétaire, dégagées par ces réévaluations ont dû nécessairement s'exprimer en comptabilité. Comment retentiront-elles sur les bilans ?

Ces divers problèmes seront étudiés au Chapitre I[er].

B. — L'instabilité monétaire vient, dans toute les entreprises, fausser le calcul des amortissements afférents aux éléments de production (bâtiments industriels, matériel, outillage, installations commerciales). L'amortissement est, par définition, la constatation forfaitaire de l'usure subie par ces éléments au cours des exercices successifs d'exploitation. A l'aide de prélèvements annuels sur ses bénéfices, l'exploitant se crée des disponibilités, qui, à l'expiration de la durée normale d'utilisation des éléments à amortir, devront reconstituer intégralement les sommes qu'il avait initialement investies dans l'achat de ces éléments. Calculé traditionnellement *sur le prix de revient*, l'amortissement remplit régulièrement son rôle en période de stabilité de la monnaie. Si, par exemple, en une telle période, un matériel d'une durée probable d'utilisation de 10 ans a été acheté 120.000 francs, l'amortissement annuel de 12.000 francs mettra à la disposition du chef d'entreprise, à l'expiration de ces 10 ans, une somme suffisante pour lui permettre d'acquérir un matériel sensiblement équivalent. Mais il est clair que si, par suite de la chute qu'a pu subir la monnaie au cours de la période de 10 ans, le matériel de remplacement doit coûter, non plus 120.000 francs, prix de revient du matériel usé, mais 600.000 francs, l'amortissement, limité au prix de revient de l'ancien matériel (120.000 francs), sera très insuffisant pour faire face au renouvellement. Ainsi calculé, l'amortissement n'aura fourni à l'industriel que le cinquième de la valeur de remplacement. L'instabilité monétaire pose donc, en cette matière, un très grave problème, qui peut s'énoncer comme suit : « En période de dépréciation de l'unité de compte, l'amortissement doit-il continuer, comme en période normale, à être calculé *sur le prix de revient,* ou ne convient-il pas, pour lui permettre de remplir correctement et complètement sa fonction, de le calculer sur *la valeur de remplacement* ? »

L'examen de ces questions fera l'objet de notre Chapitre II.

C. — En période de dépréciation monétaire, le remplacement des stocks ne peut se faire qu'à un prix supérieur à celui qu'avait exigé la constitution des stocks vendus. Pour reconstituer un stock *quantitativement équivalent* au stock vendu, le chef d'entreprise est donc obligé de prélever la dépense *supplémentaire* de renouvel-

lement sur les bénéfices que lui avait laissés la vente du stock antérieur. La fraction de ces bénéfices ainsi consacrée au maintien pur et simple du stock à son niveau quantitatif normal peut-elle être considérée comme représentant des profits définitivement acquis, au même titre qu'un bénéfice qui ne serait pas grevé d'une charge de remplacement ? Si, dans un esprit de prudence, on résout cette question par la négative, il faudra donc imaginer un procédé comptable qui permettra d'extraire du bénéfice apparent d'exploitation une somme égale aux frais supplémentaires de renouvellement.

C'est ce que nous examinerons au Chapitre III.

D. — Enfin, la dépréciation monétaire peut être la conséquence d'un conflit armé, qui s'est parallèlement traduit, sur le territoire national, par des destructions d'usines ou d'établissements commerciaux. Si l'Etat prend à sa charge la réparation de tout ou partie des dommages subis, l'indemnité qu'il est amené à verser peut, dans le cas par exemple où le sinistré s'engage à la remployer en un moyen de production équivalent à l'élément détruit, être calculée d'après *la valeur de remplacement* de cet élément. Du fait même de la dépréciation monétaire, cette valeur de remplacement sera largement supérieure à la valeur comptable pour laquelle l'élément détruit figurait au bilan. Comment faudra-t-il comptabiliser cet excédent d'origine monétaire ? Du seul fait que l'Etat en a pris la charge, devra-t-il être regardé comme un bénéfice pour l'entreprise ? Ou pourra-t-on lui dénier ce caractère, et le neutraliser par une écriture appropriée, en soutenant qu'il n'y a eu aucun enrichissement réel pour l'entreprise, celle-ci n'ayant fait que remplacer le matériel démoli par un matériel équivalent. D'autre part, en ce qui concerne la fraction des dommages non prise en charge par l'Etat, devra-t-on, en comptabilité, limiter la perte à la seule valeur pour laquelle l'élément détruit était mentionné au bilan (prix de revient diminué des amortissements déjà effectués) ou pourra-t-on l'augmenter du montant de la dépense *supplémentaire* de remplacement ? On voit que, dans ces différentes hypothèses, les phénomènes monétaires, par l'influence qu'ils exercent sur les prix de remplacement, retentissent nécessairement sur l'établissement du bilan.

Le Chapitre IV sera consacré à l'examen de ces difficultés.

On est ainsi amené à conclure que, notamment du point de vue fiscal, les répercussions monétaires sur le bilan posent, tant qu'on n'est pas revenu définitivement à la stabilité, toute une série de problèmes particuliers, nécessitant des solutions comptables immédiates et pouvant même justifier des mesures, au moins provisoires, de réévaluation des bilans.

Il nous paraît d'ailleurs indispensable, à ce sujet, de donner un aperçu des principaux impôts susceptibles d'être appliqués au chef d'entreprise, en tant que l'assiette de ces impôts repose sur les indications du bilan.

LES BILANS ET LE FISC

L'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux, impôt permanent au taux actuel de 24%, frappe les bénéfices de toutes les professions commerciales, industrielles, minières et artisanales. Il est établi chaque année sur les bénéfices réalisés au cours de l'exercice clos l'année précédente, que ces bénéfices soient distribués ou qu'ils soient mis en réserve. L'article 7 du Code Général des Impôts Directs donne, du bénéfice imposable, une définition extrêmement large : c'est... « un bénéfice net, déterminé d'après les résultats d'ensemble des opérations de toute nature effectuées par les entreprises, y compris notamment les cessions d'éléments quelconques de l'actif, soit en cours, soit en fin d'exploitation ». Le bénéfice, au sens de la loi fiscale — et cette notion fiscale n'est nullement en contradiction avec la conception comptable du bénéfice — englobe donc, non seulement les profits proprement dits d'exploitation, mais aussi toutes les plus-values en capital effectivement réalisées par une cession, même dans la mesure où ces plus-values de cession sont d'origine monétaire. En application de ce principe général, le même article 7 précise — et, ici encore, il ne fait que confirmer la saine doctrine comptable — que le bénéfice net est constitué par la différence entre les valeurs de l'actif net à la clôture et à l'ouverture de l'exercice, diminuée des suppléments d'apport et augmentée des prélèvements effectués au cours de l'exercice par l'exploitant ou par les associés, l'actif net s'entendant « de l'excédent des valeurs d'actif sur le total formé au passif par les créances des tiers, les amortissements et les provisions justifiés ».

L'article 7 qui, du point de vue des questions traitées dans cette étude, est un texte fondamental, car il donne du bénéfice *une définition légale* (alors qu'avant les lois d'impôts sur les revenus, la notion de bénéfice n'avait été précisée que par des opinions doctrinales et des interprétations jurisprudentielles), marque donc nettement que le bénéfice ne s'entend pas seulement du résultat du compte d'exploitation, mais qu'il se confond avec le bénéfice du bilan, lequel comprend tous les profits de l'entreprise, y compris les enrichissements en capital. La loi fiscale prend soin, en outre, de définir les amortissements et les provisions déductibles. Ce sont, d'une part, les amortissements réellement effectués par l'entreprise, dans la limite de ceux qui sont généralement admis d'après les usages de chaque nature d'industrie, de commerce ou d'exploitation, y compris ceux qui auraient été différés au cours d'exercices antérieurs déficitaires ; d'autre part, les provisions constituées en vue de faire face à des pertes ou charges nettement précisées et que des événements en cours rendent probables.

La dépréciation du franc ayant eu pour conséquences, non seulement d'augmenter les cas d'imposition de plus-values, mais aussi d'accroître considérablement l'importance de ces plus-values (dans toute la mesure de la hausse des prix spécialement due à l'avilissement de la monnaie), le Législateur fiscal a dû, au cours

de ces dernières années, prendre toute une série de dispositions destinées à atténuer la rigueur des principes de taxation posés par l'article 7.

Sans porter atteinte à la règle d'imposition formulée par cet article à l'égard des plus-values, même purement monétaires, définitivement réalisées (c'est-à-dire encaissées et gardées en monnaie par le chef d'entreprise), il a prévu un certain nombre d'exonérations, ou, tout au moins, de sursis d'imposition, en faveur :

des plus-values de cession réemployées (décret du 3 février 1939) ;

des plus-values de fonds de commerce dégagées lors du décès de l'exploitant (loi du 12 août 1942) ;

des plus-values de fusion (loi du 12 août 1942) ;

des plus-values de conversion des rentes 4% 1925 et 4 1/2% 1937 (décret du 18 février 1943).

En outre, par deux décrets (aujourd'hui abrogés), en date des 13 février 1939 et 30 janvier 1941, inspirés l'un et l'autre par des considérations d'ordre monétaire, il a autorisé les entreprises à constituer jusqu'en 1944 des provisions de renouvellement de matériel et jusqu'en 1945 des provisions de renouvellement des stocks, provisions calculées en fonction *de la valeur de remplacement.*

On voit donc que, dès 1939, le Législateur se préoccupe des répercussions du « fait monétaire » sur l'assiette de l'impôt commercial. Comme cet impôt est lui-même établi d'après la comptabilité de l'entreprise, c'est-à-dire d'après le bilan, il en résulte que les mesures fiscales prises pour corriger les effets de la dépréciation monétaire exercent une influence indirecte mais certaine sur l'établissement du bilan.

Avant de terminer ce rapide examen de l'impôt cédulaire commercial, il paraît nécessaire de rappeler certains principes qui sont parfois perdus de vue :

1° Le bénéfice fiscal s'entend d'un bénéfice déterminé conformément aux règles traditionnelles de la comptabilité commerciale. La loi d'impôt n'a pas créé une nouvelle notion du bénéfice et il serait faux d'opposer le bénéfice fiscal au bénéfice comptable. L'assiette de l'impôt repose donc sur le bénéfice du bilan, dès l'instant où ce bilan est correctement établi.

2° Ce n'est pas à dire, cependant, que le Fisc soit rigoureusement lié par le bénéfice du bilan. L'impôt est annuel ; il doit donc frapper le bénéfice effectif de l'exercice. Or, ce bénéfice peut ne pas correspondre au bénéfice accusé par le bilan : par exemple, lorsque, dans un esprit de prudence, le chef d'entreprise, sans d'ailleurs enfreindre la correction comptable, a volontairement surestimé ses charges. A moins de laisser le rendement de l'impôt à la discrétion du contribuable, il faut donc reconnaître aux agents du Trésor un certain pouvoir d'appréciation et de redressement. L'article 7 du Code des Impôts Directs en donne des exemples :

a) Pour être admis comme charges, les amortissements ne doivent pas seulement avoir été réellement effectués par le commerçant : ils doivent aussi rester dans la limite de ceux qui sont géné-

ralement admis d'après les usages de chaque nature de commerce ou d'industrie. Si le contribuable a dépassé cette limite, le Fisc peut réintégrer l'excédent au bénéfice imposable, qui, dès lors, s'écarte du bénéfice comptable.

b) De même, une déduction dénommée « provision » par le chef d'entreprise pourra être rapportée au bénéfice fiscal, s'il est démontré qu'en réalité elle ne fait face à aucune charge probable et qu'elle constitue purement et simplement une réserve.

Ce pouvoir de redressement ne signifie nullement, encore une fois, que le bénéfice fiscal soit quelque chose de différent du bénéfice comptable. On peut dire, au contraire, qu'en permettant de corriger certaines exagérations commises dans l'évaluation des charges, il rappelle le chef d'entreprise à une plus stricte observation de la saine notion du bénéfice comptable.

3° Il existe enfin d'autres corrections du bénéfice comptable qui dérivent, non point du pouvoir d'appréciation des fonctionnaires des Finances, mais de motifs tirés de la technique même de la loi d'impôt. Ici, la loi fiscale se met ouvertement et directement en contradiction avec la règle comptable, afin d'éviter certaines conséquences incompatibles avec une judicieuse application de l'impôt.

a) Il est indiscutable que, du point de vue purement comptable, les impôts professionnels du commerçant sont une charge d'exploitation qui vient régulièrement s'inscrire aux frais généraux. La loi fiscale admet ce principe, mais elle y apporte une importante dérogation en décidant (loi du 23 février 1942) que l'impôt cédulaire commercial, ainsi que l'impôt foncier afférent aux immeubles possédés par l'entreprise doivent être réintégrés au bénéfice imposable. Cette solution, à première vue assez surprenante, s'explique par le fait que la déduction desdits impôts, toute justifiée qu'elle soit du point de vue comptable, aboutit indirectement à une réduction du taux de l'impôt cédulaire. Soit un commerçant qui, en 1942, a fait un bénéfice d'un million, après déduction de toutes charges. Le taux de l'impôt étant de 24%, ce commerçant payera en 1943 une taxe cédulaire de 240.000 francs, qu'il portera dans ses frais généraux. Si son bénéfice de 1943 est, par exemple, de 1.240.000 francs, il ne s'élèvera plus qu'à un million, après déduction de l'impôt cédulaire acquitté pendant la même année. L'impôt de 1944 ne sera donc que de 240.000 francs, ce qui fait que, pour les deux années 1943 et 1944, le commerçant aura payé 480.000 francs d'impôt pour 2.240.000 francs de bénéfices. Le taux réel de l'impôt s'abaissera donc de 24% à 21,40%. C'est cette conséquence que la loi du 23 février 1942 a voulu éviter.

b) Inversement, le chef d'entreprise comprend dans son bénéfice comptable les revenus des titres et des immeubles figurant à l'actif du bilan. Mais comme ces revenus ont déjà supporté, entre ses mains, un autre impôt cédulaire (taxe sur le revenu des valeurs mobilières ou impôt foncier), la loi fiscale décide que, pour éviter une double taxation cédulaire, les revenus en question seront, par une réfaction extra-comptable, distraits du bénéfice imposable. Les revenus mobiliers ne sont toutefois déductibles qu'après qu'on y a

imputé une quote-part forfaitaire (10% ou 30% desdits revenus, suivant la nature des entreprises) représentative des frais généraux (Code des Impôts Directs, art. 8, § 2°).

En résumé, on paraît en droit de conclure qu'en principe bénéfice fiscal et bénéfice comptable sont et doivent être une seule et même chose ; qu'il n'existe entre eux aucune véritable incompatibilité ; et que, lorsque, exceptionnellement, le bénéfice fiscal s'écarte du bénéfice du bilan, c'est, soit parce que, en établissant son bilan, le chef d'entreprise s'était lui-même, en vertu de sa marge d'appréciation, plus ou moins éloigné de l'exacte notion du bénéfice comptable (cas auquel le redressement fiscal a précisément pour effet de restituer à cette notion sa pleine valeur), soit parce que la technique de l'impôt entraîne l'obligation, dans certains cas particuliers, d'apporter un correctif à l'usage comptable.

Se superposant à cet impôt permanent qu'est la taxe cédulaire sur les bénéfices commerciaux, le prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices, institué par la loi du 30 janvier 1941, a frappé, exercice par exercice, tous les super-bénéfices réalisés du 1er septembre 1939 au 31 décembre 1944, une compensation générale entre exercices étant toutefois intervenue lors de l'établissement du prélèvement dû pour la dernière période d'application (loi du 31 janvier 1944, art. 16).

Pour chaque exercice d'imposition, l'excédent imposable s'obtenait en comparant le bénéfice de cet exercice au bénéfice moyen des deux exercices de référence 1937 et 1938 (ou, si le contribuable y avait avantage, à un bénéfice forfaitaire de référence calculé à raison de 6% des capitaux engagés par le contribuable dans son entreprise).

Le prélèvement obéissait à une progression très sévère. Le super-bénéfice supportait en effet un taux d'imposition qui, partant de 20%, s'élevait progressivement jusqu'à 80%, ce dernier tarif s'appliquant à toute la fraction de l'excédent qui dépassait le bénéfice de comparaison.

Le prélèvement s'exerçait avant l'impôt cédulaire ; ce dernier n'était donc appliqué qu'au bénéfice restant au chef d'entreprise après payement du prélèvement.

En principe, les bénéfices étaient, pour l'assiette du prélèvement, et tant pour la période d'imposition que pour la période de référence, déterminés conformément à la règle cédulaire. Ce principe (sous réserve de quelques exceptions dont l'examen sortirait du cadre de cette étude) avait été nettement affirmé par la loi organique du 30 janvier 1941. Il avait notamment pour conséquence de soumettre à la charge extrêmement lourde du prélèvement, non seulement les super-bénéfices d'exploitation, mais aussi toutes les plus-values de cession d'éléments immobilisés de l'actif et toutes les plus-values de fusion intervenues depuis le 1er septembre 1939, ces plus-values, même d'origine purement monétaire, étant, comme on sait, normalement soumises à l'impôt cédulaire.

Les Pouvoirs publics n'ont pas tardé à s'apercevoir que, eu égard à l'énormité des taux d'imposition, le maintien de cette règle mettrait en péril nombre d'entreprises. Diverses lois d'assouplissement sont en conséquence intervenues.

1° La loi du 30 juin 1941 avait décidé que les plus-values de cession d'éléments de l'actif immobilisé pouvaient être étalées par portions égales sur l'exercice de la réalisation et sur les trois exercices antérieurs. Cet étalement (extra-comptable) était une mesure purement fiscale, qui ne s'appliquait d'ailleurs, à l'exclusion de l'impôt cédulaire, qu'à la liquidation du prélèvement temporaire : l'étalement avait pour but de tempérer la progressivité du prélèvement.

Cette mesure s'étant révélée insuffisante, la loi du 31 janvier 1944 (art. 16) a décidé que, pour le calcul du prélèvement, les plus-values réalisées sur les éléments de l'actif immobilisé ne seraient retenues que pour la fraction acquise depuis le 1er septembre 1939.

2° Les plus-values de fusion de sociétés ont été purement et simplement affranchies tant du prélèvement temporaire (loi du 30 juin 1941) que de l'impôt cédulaire commercial (loi du 12 août 1942).

Toutes les plus-values monétaires incluses dans les plus-values de cessions d'éléments d'actif ou dans les plus-values de fusion de sociétés bénéficiaient donc automatiquement de ces allègements fiscaux.

Les deux impôts qui viennent d'être examinés — impôt cédulaire commercial de 24% et prélèvement temporaire — frappent la réalisation même du bénéfice, sans se préoccuper de la destination de ce bénéfice. Ils atteignent *l'entreprise elle-même*, à raison des profits de toute nature qu'elle a réalisés au cours de l'exercice.

Mais les exigences du Fisc vont plus loin. Ces bénéfices, déjà imposés au nom de l'entreprise, le sont de nouveau lorsqu'ils entrent dans le patrimoine des personnes propriétaires de cette entreprise. Deux cas sont ici à envisager.

1° L'entreprise est une *société*.

Dans ce cas, la fraction des bénéfices qui est distribuée aux associés supporte la taxe sur le revenu des valeurs mobilières de 30% (sauf l'exonération prévue en faveur des associés en nom collectif et des associés-commandités des commandites simples).

Par conséquent, en prenant l'exemple d'une société anonyme qui, au cours d'un exercice donné, a réalisé un bénéfice de 1 million, sur lequel elle a distribué 400.000 francs à titre de dividendes à ses actionnaires, on a les taxations suivantes :

a) impôt cédulaire commercial de 24% sur 1 million (sans préjudice du prélèvement temporaire qui avait pu être perçu à raison de l'existence de super-bénéfices par rapport à la période de référence) (1) ;

(1) Etant entendu que, si le prélèvement temporaire a été perçu, l'impôt cédulaire sera calculé, non pas sur un million, mais sur ce million diminué du montant du prélèvement.

b) taxe sur le revenu des valeurs mobilières de 30% sur les 400.000 francs de dividendes distribués.

Cette dernière taxe ne frappe d'ailleurs pas seulement les produits périodiques de l'action (dividendes). Elle atteint également, lors de leur distribution aux actionnaires, tous les produits exceptionnels de l'action, c'est-à-dire tout ce qui est versé à l'actionnaire, soit en cours, soit en fin de société, en sus du nominal de son titre.

Reprenons notre exemple. Sur son million de bénéfices, la société n'avait tout d'abord distribué, à titre de dividendes, que 400.000 francs, et elle avait mis le surplus, soit 600.000 francs, en réserve. Si, quelques années plus tard, elle distribue cette réserve, l'impôt de 30% sera dû sur cette distribution, comme il avait été dû sur les 400.000 francs de dividendes primitivement répartis.

La taxe de 30% apparaît ainsi comme un impôt réel qui frappe tous les produits — quels qu'ils soient — de l'action au moment de leur appropriation par les actionnaires : ces produits s'entendant de toutes les sommes distribuées en sus de la mise initiale de l'actionnaire.

Cette taxe atteindra donc : les dividendes annuels ; les répartitions exceptionnelles de réserves ; les amortissements totaux ou partiels de capital (à l'exclusion des remboursements se traduisant par une véritable réduction de capital).

Ces principes conduisaient à soumettre à la taxe de 30%, non seulement les distributions en espèces, mais encore toutes les répartitions faites même autrement qu'en numéraire : par exemple, les remises gratuites d'actions consécutives à une incorporation des réserves au capital ou à une fusion de sociétés.

L'imposition de ces remises gratuites d'actions au tarif extrêmement lourd de 30% était d'autant moins supportable que l'actionnaire gratifié ne bénéficiait d'aucun enrichissement réel et qu'il ne touchait que du papier (les nouveaux titres émis), à l'exclusion de toutes espèces lui permettant de se libérer de l'impôt. Comme, par ailleurs, la politique de concentration des entreprises, encouragée par le Gouvernement depuis les événements de 1940, impliquait nécessairement des opérations d'incorporations de réserves et de fusions de sociétés, cette politique se trouvait contrariée par les lourds prélèvements fiscaux auxquels ces opérations donnaient lieu.

Ce sont ces différents motifs qui ont conduit les Pouvoirs Publics à exonérer, par la loi du 12 août 1942, de la taxe du revenu des valeurs mobilières les distributions gratuites d'actions résultant d'incorporations de réserves et de fusions de sociétés. Les plus-values monétaires qui peuvent, dans une mesure plus ou moins large, être à la base de ces distributions, échappent donc désormais à la taxe de 30%.

On signale enfin que les distributions de produits sociaux (périodiques ou non), après avoir supporté, dans les conditions et sous les réserves ci-dessus, la taxe de 30%, entrent dans les bases de l'impôt général sur le revenu de l'actionnaire. La loi précitée du

12 août 1942 a toutefois exonéré de cet impôt les distributions gratuites d'actions, comme elle venait de les exempter de la taxe de 30% (1).

2° L'entreprise *n'est pas en société.*

Lorsque l'entreprise est la propriété d'un exploitant individuel (ou d'une société de personnes), son bénéfice, qu'il soit prélevé par l'exploitant ou qu'il soit laissé dans l'affaire, supporte, pour sa totalité, l'impôt cédulaire commercial de 24% (après avoir été frappé, s'il y a lieu, du prélèvement temporaire sur les excédents).

Mais l'appropriation de tout ou partie de ce bénéfice par l'exploitant ne donne pas ouverture à la taxe de 30% sur le revenu des valeurs mobilières.

Seul donc, l'impôt général sur le revenu viendra se superposer en pareil cas aux impôts commerciaux ; mais cet impôt général sera particulièrement lourd, car il frappera *tout le bénéfice* réalisé par l'entreprise au cours de l'exercice considéré, c'est-à-dire non seulement la part prélevée par l'exploitant, mais encore la fraction par lui laissée dans l'affaire (alors que l'actionnaire de la société anonyme ne paye l'impôt général que sur la fraction du bénéfice social qui lui a été distribuée).

Lors donc que le bénéfice commercial de l'exploitant individuel comprend, non seulement un profit d'exploitation, mais des plus-values exceptionnelles (d'origine souvent monétaire) réalisées à l'occasion de la cession, en cours d'exercice, d'éléments de l'actif immobilisé (immeubles, matériel, fonds de commerce, etc.), ces plus-values, qui, à raison de la dépréciation de la monnaie, peuvent être considérables, viennent grossir le revenu global de l'intéressé et accentuer la progressivité de l'impôt général. Si l'on songe que le taux de cet impôt est de 60% sur toute la fraction du revenu global qui excède 500.000 francs, on peut juger de l'énormité de la charge fiscale qui accable l'exploitant individuel.

La hausse des prix provoquée par la dépréciation du franc risquait d'entraîner de tels abus de taxation que le Gouvernement s'est vu obligé de les prévenir par deux ordres de mesures :

a) D'abord, dans certains cas particuliers où l'excès d'imposi-

---

(1) Il n'est pas exclu que des modifications soient apportées, dans un avenir prochain, au régime fiscal des sociétés par actions. La superposition, en ce qui concerne les titres à revenu variable, de la taxe du revenu des valeurs mobilières à l'impôt sur les bénéfices commerciaux y serait, conformément à la logique, supprimée. Cette superposition ne s'explique que par une raison historique : lorsque, en 1917, on a institué l'impôt des B. I. C., portant sur tous les bénéfices, distribués ou non, réalisés par les entreprises industrielles et commerciales, on a volontairement ignoré que, dans la mesure où la taxe de la loi de 1872 continuerait à frapper les distributions de produits faites par les sociétés, elle ferait, en fait, double emploi avec le nouvel impôt. La fiction de la personnalité distincte de l'être moral-société n'apportait qu'une justification de façade à cette double imposition.

L'idée est donc lancée de soumettre les bénéfices des sociétés à un impôt unique, dont l'assiette serait désormais confiée à une seule Régie (alors que, jusqu'à présent, l'impôt des B. I. C. et la taxe du revenu relevaient respectivement de l'Administration des Contributions Directes et de celle de l'Enregistrement). Il est possible que cette idée soit soumise à l'examen de la Commission Supérieure d'Etudes Fiscales siégeant au Ministère des Finances.

tion était véritablement choquant (plus-values réemployées ; plus-values en cas de décès de l'exploitant), par des mesures d'exonération ou plutôt de sursis de taxation, qu'on a déjà eu l'occasion de signaler à propos de l'impôt cédulaire commercial, et qui se répercutent automatiquement sur l'impôt général, puisque celui-ci ne frappe le bénéfice commercial que pour le chiffre à raison duquel il est soumis à l'impôt cédulaire ;

b) Ensuite, par une mesure d'étalement, analogue à celle qu'on a déjà rencontrée dans l'imposition des plus-values de cession au prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices. La loi du 13 janvier 1941 décide, en effet, que, lorsqu'au cours d'une année, un contribuable a réalisé un revenu exceptionnel, tel que la plus-value d'un fonds de commerce ou la distribution de réserves, l'intéressé peut, sous certaines conditions, demander que ce revenu exceptionnel soit réparti, pour l'assiette de l'impôt général sur le revenu, sur l'année de sa réalisation et sur les trois années antérieures.

Cette procédure de l'étalement est une nouveauté dans notre système fiscal, puisqu'elle n'y a été introduite qu'à partir de 1941. L'étalement présente deux traits principaux.

D'une part, c'est un procédé de pure technique fiscale, qui ne retentit en aucune manière sur l'établissement du bilan. L'étalement reste toujours extra-comptable. Si la plus-value est, par exemple, réalisée en 1942, elle est nécessairement comprise dans les résultats comptables de l'exercice 1942 et elle y reste incluse nonobstant l'étalement fiscal. Celui-ci a sans doute pour effet de permettre la répartition de la plus-value, par fractions égales, sur les années 1942, 1941, 1940 et 1939, mais seulement au point de vue de l'assiette des impositions. Cet étalement dans le passé reste extérieur à la comptabilité et il n'est pas question d'obliger le commerçant à corriger rétroactivement ses bilans.

D'autre part, l'étalement dans le passé n'a de sens et d'utilité que dans l'établissement d'impôts à tarif progressif, tels que le prélèvement temporaire et l'impôt général sur le revenu. Il n'a pour but que d'atténuer la progressivité des taux d'imposition : un impôt progressif frappera moins lourdement quatre tranches de bénéfices de 100.000 francs réparties sur quatre années, que le bénéfice global de 400.000 francs imposé en une seule fois l'année de sa réalisation. L'étalement ne procurerait par contre aucun avantage au contribuable lorsque l'impôt est strictement proportionnel. C'est la raison pour laquelle la procédure de l'étalement n'a pas été étendue à l'assiette de l'impôt cédulaire commercial.

En résumé, l'étalement est une mesure qui, en période de dépréciation monétaire, est de nature à alléger sensiblement la charge fiscale des plus-values et c'est la raison pour laquelle on a cru devoir en faire ici un exposé sommaire. Mais, comme il s'agit d'une mesure extra-comptable, sans incidence sur le bilan, elle n'intéresse qu'indirectement la présente étude.

Cet aperçu succinct des divers impôts dont l'assiette repose plus ou moins directement sur le bilan ne serait pas complet si l'on

passait sous silence la très importante ordonnance du 18 octobre 1944, modifiée par celle du 6 janvier 1945, qui a prescrit la confiscation pure et simple de tous les profits illicites — commerciaux ou non — réalisés entre le 1er septembre 1939 et la date légale de cessation des hostilités. Sont réputés illicites et sont par conséquent sujets à confiscation tous les bénéfices procurés, pendant cette période, soit par des opérations faites directement ou indirectement avec l'ennemi, soit par des opérations réalisées en contravention des réglementations économiques (marchés noirs, infractions à la législation des prix, etc...), soit par des opérations faites en profitant de la réglementation édictée par l'ennemi à l'encontre de certaines catégories de citoyens (notamment les israélites) ou de répartitions inéquitables de marchandises par les comités d'organisation.

Les sommes à confisquer sont fixées, en principe, par des comités départementaux, composés de fonctionnaires financiers et de représentants des comités de libération. Sauf le cas de fraude, le calcul des bénéfices est effectué comme en matière cédulaire, c'est-à-dire, en ce qui concerne les commerçants et industriels, en faisant état de la comptabilité et par conséquent des bilans, sur lesquels les comités de confiscation ont un droit de regard et de contrôle sans limite.

Rappelons enfin qu'une ordonnance du 15 août 1945 a créé, sous le nom d'impôt de solidarité nationale, un impôt exceptionnel sur le capital. Cet impôt, en tant qu'il s'applique aux personnes physiques, se compose de deux taxes :

a) Un prélèvement sur les patrimoines, impôt progressif à taux relativement modéré (3% à 20%) qui frappe la valeur nette, au 4 juin 1945, de tous les biens composant le patrimoine du contribuable. Ce prélèvement atteint notamment les fonds de commerce, dont la valeur est déterminée par une déclaration estimative, qui doit correspondre à la valeur *vénale* des éléments corporels et incorporels à la date du 4 juin 1945. Cette valeur, que, le plus souvent, le bilan n'exprime qu'incomplètement, peut contenir de larges plus-values d'origine monétaire.

b) Une contribution sur l'enrichissement, frappant, à un taux progressif extrêmement lourd (100% au-dessus de 5 millions), les accroissements *réels* dont le patrimoine a fait l'objet entre le 1er janvier 1940 et le 4 juin 1945. Lorsqu'elle est uniquement due à la dégradation monétaire, l'augmentation de valeur du fonds de commerce n'est donc pas considérée comme un enrichissement imposable. Elle est au contraire taxable dans la mesure où elle correspond à une extension de l'entreprise. En d'autres termes, comme le souligne très justement M. Gravas (1), « pour qu'il y ait enrichissement provenant d'un fonds de commerce, il faut, semble-t-il, que ce fonds pris dans son ensemble présente, au 4 juin 1945, un actif net supérieur à l'actif net au 1er janvier 1940, compte non tenu de la plus-value naturelle due à la dépréciation du franc ».

(1) J. Gravas : *L'impôt de Solidarité Nationale* (N° 234), Librairie Générale de droit et de jurisprudence.

En définitive, pour les exploitants individuels, les plus-values « naturelles » résultant de la dégradation monétaire sont, comme les plus-values « industrielles » correspondant à un accroissement réel des moyens d'exploitation, soumises au prélèvement sur les patrimoines, mais elles n'entrent pas dans les bases de la contribution sur l'enrichissement.

En plus des personnes physiques, l'impôt de solidarité nationale atteint aussi les sociétés françaises par actions dont les titres étaient admis à une cote de bourse le 4 juin 1945 et dont le capital nominal ou la valeur du fonds social à cette date excédait 5 millions. Ces sociétés sont soumises à un prélèvement exceptionnel du vingtième du fonds social, soit à un impôt proportionnel de 5%, qui est réglé, soit par la remise à l'Etat d'actions et, le cas échéant, de parts bénéficiaires ou de parts de fondateur, soit en espèces ou en valeurs émises par l'Etat, soit, partie en espèces ou en valeurs d'Etat, partie en titres. Il a le caractère d'une sorte de précompte de l'impôt dû par les actionnaires, étant donné que ceux-ci l'imputent sur le prélèvement dont ils sont eux-mêmes personnellement redevables.

Les sociétés étrangères possédant des biens en France et certaines autres personnes morales désignées par l'ordonnance sont également soumises à l'impôt de solidarité, suivant des modalités d'ailleurs différentes.

En tant qu'il s'applique aux sociétés françaises par actions, l'impôt de solidarité n'implique pas, en principe, une réévaluation du bilan. D'une part, en effet, la question ne se pose pas quand le paiement en est effectué par une remise de titres. D'autre part, en cas de paiement en espèces, le montant du prélèvement est obtenu en multipliant le nombre de titres qui auraient dû normalement revenir à l'Etat par le cours de la bourse au 4 juin 1945.

Pour les sociétés étrangères, au contraire, qui sont imposables (au taux de 5%) sur la valeur nette de leur patrimoine français, une déclaration estimative des biens, *évalués au* 4 *juin* 1945, doit être produite. Cette formalité leur impose, pratiquement, l'obligation de réestimer les divers postes de leur bilan français.

En tant qu'il s'applique aux personnes physiques, l'impôt de solidarité oblige, en fait, les commerçants et industriels exploitant à titre individuel à ajuster leur bilan, de manière à en mettre par voie extra-comptable les estimations en concordance avec la valeur vénale des différents postes au 4 juin 1945.

Quant aux contribuables qui sont propriétaires de titres de sociétés par actions, de deux choses l'une. Ou bien ces titres sont cotés ; dans ce cas, c'est le cours de bourse du 4 juin 1945 qui doit être déclaré. Ou bien, les titres ne sont pas cotés ; en pareille hypothèse, il appartient aux intéressés de se renseigner auprès de la société sur la valeur réelle de leurs actions ou parts au 4 juin 1945, ce qui implique que la valeur du fonds social à cette date doit, par voie de réestimation, être dégagée par la société.

PLAN DE L'OUVRAGE

La présente étude sera consacrée à l'examen des influences monétaires subies par le bilan en période d'instabilité des prix — période qui n'est malheureusement pas encore révolue — et à leurs conséquences fiscales.

Dans une première Partie, nous examinerons les solutions intervenues avant l'ordonnance du 15 août 1945, solutions qui, sous réserve de leur ajustement aux règles posées par cette ordonnance, *continuent de rester en vigueur.*

Cette première Partie sera elle-même divisée en trois Titres, dont le premier (Chapitres 1[er] et 2) sera consacré aux plus-values sur immobilisations et aux problèmes soulevés par l'amortissement de ces immobilisations.

Le Titre II (Chapitre III) concernera les marchandises.

Le Titre III (Chapitre IV) précisera le statut des dépenses de remplacement nécessitées par la réparation des dommages de guerre.

Dans une deuxième Partie, nous étudierons les solutions découlant de l'ordonnance du 15 août 1945, qui a permis, à titre transitoire, une revision des bilans.

PREMIERE PARTIE

LE BILAN EN PÉRIODE D'INSTABILITÉ MONÉTAIRE

(Solutions antérieures à l'ordonnance du 15 août 1945)

TITRE PREMIER

LES IMMOBILISATIONS

CHAPITRE PREMIER

LES PLUS-VALUES DANS LE BILAN

SECTION PREMIERE

Plus-values latentes et plus-values réalisées

Nous avons vu que le bilan est un document énonciatif et estimatif des divers éléments actifs et passifs qui constituent le patrimoine de l'entreprise. A la clôture de chaque exercice, le chef d'entreprise apprécie, sous sa propre responsabilité, la valeur de chacun des postes qui le composent.

Plus-values latentes d'origine monétaire

Ce mode *conventionnel* de fixation des valeurs portées au bilan pose la très importante question de savoir si — et dans quelle mesure — le chef d'entreprise, en vertu de son pouvoir d'appréciation, peut ou doit tenir compte, dans l'établissement du bilan, des plus-values dues à la dépréciation monétaire.

En période de stabilité, cette appréciation conventionnelle de la valeur des actifs industriels et commerciaux ne soulève pas de véritable difficulté. Sans doute, stabilité monétaire n'est pas synonyme de stabilité des prix. Les prix, expressions monétaires de la valeur, sont essentiellement instables. Ils dépendent, à chaque moment, d'un ensemble de facteurs économiques ou psychologiques: volume des offres, intensité des besoins, appréciation plus ou moins optimiste de la situation et de l'évolution future des marchés, etc... D'ailleurs, même en régime d'étalon-or, ils peuvent être influencés, dans une faible mesure il est vrai, par des causes proprement monétaires : une augmentation de la production de l'or entraînera un accroissement du volume de la monnaie métallique en circulation, donc un avilissement du pouvoir d'achat des signes monétaires.

Mais, en période de stabilité, et réserve faite du cas de certaines matières premières à marché mondial, ces fluctuations des prix, pour n'être pas négligeables, restent d'assez faible amplitude, ainsi que le montre le tableau ci-après, qui se réfère à la période 1901-

1914 et qui fait état d'un indice particulièrement caractéristique du niveau des prix dans le domaine actuellement étudié : à savoir l'indice des 25 matières industrielles entrant en compte pour le calcul de l'indice général non pondéré du prix de gros de 45 articles, publié par la Statistique Générale de la France. Il s'agit, comme on le sait, de l'indice retenu par le décret fiscal du 13 février 1939 (art. 11) pour le calcul des provisions de renouvellement des matériels et outillages acquis antérieurement à 1926 (1).

INDICES NON PONDÉRÉS DES PRIX DE GROS DE 25 MATIÈRES INDUSTRIELLES

Moyennes annuelles (base 100 en juillet 1914)

ANNÉES	Indices d'ensemble (25 articles)	INDICES PARTIELS		
		Minéraux et métaux (7 articles)	Textiles (6 articles)	Divers (12 articles)
1901	86	89	73	93
1902	84	80	75	95
1903	87	82	79	94
1904	87	83	81	92
1905	89	90	81	93
1906	100	107	93	98
1907	103	108	93	105
1908	90	95	72	97
1909	91	92	75	100
1910	99	96	83	110
1911	100	100	84	108
1912	104	112	84	111
1913	105	111	94	108
1914	106	109	102	107

On voit qu'au cours de cette période de 15 ans, les écarts de prix sont assez étroitement limités. En ce qui touche l'indice d'ensemble, les chiffres extrêmes sont 84 (en 1902) et 106 (en 1914), avec, entre temps, des mouvements de hausse ou de baisse. Les constatations sont à peu près les mêmes pour l'indice des métaux et pour celui des produits divers. Les fluctuations sont un peu plus accusées, il est vrai, pour les textiles (72 en 1908 ; 102 en 1914), mais, même dans ce cas, le coefficient de variation reste de l'ordre de 40%.

Cela étant, il ne saurait évidemment être question d'ajuster chaque année à l'indice des prix, par une correction en hausse ou en baisse, les évaluations (plus ou moins anciennes) de l'actif immobilisé, pour la seule satisfaction d'exprimer ces évaluations en des francs de même force que ceux ayant servi à l'estimation des éléments non immobilisés (stocks de marchandises et de matières premières généralement acquis à une époque récente, c'est-à-dire à des prix voisins de ceux pratiqués à la date du bilan).

(1) Ce n'est qu'à partir de 1926 que la Statistique Générale de la France a calculé l'indice général pondéré du prix de gros de 126 articles, comprenant 87 produits industriels. C'est l'indice moyen de ces 87 produits industriels que le décret du 13 février 1939 (art. 2) retient en ce qui concerne les installations acquises depuis 1926.

L'établissement du bilan, en période de stabilité, doit reposer sur cette double convention, qui se recommande à la fois par sa commodité, sa simplicité et sa clarté :

1° que tous les biens qui y sont comptabilisés ont été acquis avec des francs d'égale force ;

2° que la valeur actuelle des divers biens de l'actif est correctement exprimée par le nombre de francs, quel qu'ait été leur pouvoir d'achat au moment de l'investissement, qui ont été nécessaires à l'acquisition de ces biens.

Il apparaît ainsi qu'en une telle période la seule formule satisfaisante d'évaluation *réside dans l'estimation de tous les éléments d'actif au prix de revient* (à la valeur nominale pour les créances).

Ce principe d'estimation uniforme au prix de revient fournit une base particulièrement solide au bilan. C'est, en tout cas, celui qui comporte le minimum d'arbitraire.

Cette règle fondamentale doit cependant être assortie d'un correctif important, à la fois dicté par la prudence et par la raison, et qu'on peut résumer dans les propositions suivantes :

a) En ce qui concerne les éléments de l'actif immobilisé sujets à usure (moyens matériels de production) ou ayant subi une dépréciation dûment constatée (réduction de clientèle, outillage démodé, baisse des cours de bourse, etc...), l'estimation au prix de revient doit être réduite, dans la mesure de l'appauvrissement, par le jeu de l'amortissement ou d'une formule comptable équivalente (provisions).

b) En ce qui touche les stocks, on substituera, en cas de baisse, à l'estimation au prix de revient, l'évaluation au cours du jour de l'inventaire.

En définitive, le prix de revient, en francs de l'année de l'acquisition, quelle que soit l'ancienneté de celle-ci, constitue l'élément de base de l'estimation, qu'on doit retenir, à raison de ses garanties de sécurité, de préférence à tout autre. Mais c'est un *maximum* : aucun ajustement en hausse ne doit jamais lui être appliqué, pour quelque cause que ce soit ; les seules corrections qu'on puisse lui apporter sont, dans certains cas nettement déterminés, des corrections en baisse. Cette formule heurte peut-être la logique pure, qui voudrait que, puisque l'on tient compte, dans le bilan, du facteur « baisse », il convient également d'y faire état du facteur « hausse ». Mais, on ne le répétera jamais assez, le bilan ne se nourrit pas d'abstractions mathématiques. C'est quelque chose de plus qu'un rigide tableau comptable ; c'est un état de situation et de prévision qui perdrait tout sens s'il négligeait les circonstances économiques au milieu desquelles il est dressé. Or, dans l'appréciation de ces circonstances et leur traduction au bilan, il est d'élémentaire sagesse que le chef d'entreprise escompte les pertes prévues, sans être tenu, pour autant, d'escompter des enrichissements simplement virtuels.

Par conséquent, en période de stabilité, un bilan sainement dressé n'enregistrera jamais les plus-values d'ordre économique que peuvent recéler certains postes de l'actif. Tant qu'elles ne sont pas

réalisées, tant qu'elles restent latentes, ces plus-values ne constituent qu'un actif précaire et aléatoire qu'il n'existe aucune raison de faire apparaître et de comptabiliser au bilan, où elles se présenteraient indûment comme des bénéfices.

Ce principe, d'une portée absolue dans une époque de stabilité, demeure-t-il entièrement valable en période de larges fluctuations monétaires ? Ce qui peut faire naître un doute sur la solution à donner à cette question, c'est l'amplitude des oscillations accusées par les prix en une telle période. On conçoit facilement que, si les coefficients d'augmentation sont, non plus de l'ordre de 10% ou de 40%, mais de 2.000% et plus, et si, néanmoins, les évaluations des actifs immobilisés du bilan restent inchangées, ce bilan n'est plus d'aplomb ; il devient un document boiteux, qui, s'il réalise toujours, sur le papier, un rigoureux équilibre de l'actif et du passif, assigne à l'actif net de l'entreprise, et, par voie de conséquence, au capital qui en est la contre-partie comptable, une valeur « écriturée » fort éloignée d'une valeur qui serait exprimée en francs actuels.

Tel a été le cas, en France comme dans bien d'autres pays, de tous les bilans dressés au cours de cette période, marquée par de si extraordinaires mouvements monétaires, qui a eu pour point de départ le début de la première guerre mondiale. Lorsque le conflit éclata, la France vivait en régime d'étalon-or ; son franc, depuis Germinal an XI, valait, qu'il fût de papier ou de métal, 322 milligrammes et demi d'or à 900/1.000es de fin.

La loi du 5 août 1914 édicta le cours forcé du billet de banque. L'institut d'émission est désormais dispensé de le rembourser en espèces et il en sera ainsi jusqu'à nos jours (sauf pendant la période juin 1928-octobre 1936, où l'on revient, avec d'ailleurs certaines restrictions, au principe de la convertibilité). Corrélativement, l'Etat accorde à la Banque de France des relèvements successifs du maximum d'émission. On assiste dès lors à une augmentation considérable des signes monétaires en circulation : l'Etat financera la guerre et l'après-guerre par une inflation de billets. Le franc, qui est toujours nominalement défini par un certain poids d'or, mais qui n'est plus convertible, n'est plus une monnaie-or. Sa valeur monétaire baisse dans des proportions considérables. Pour s'en faire une idée, il n'est que de consulter la cote des changes. Il fallait, avant le 5 août 1914, environ 25 francs pour acquérir une livre, eu égard à la teneur respective en or des deux monnaies. Après la guerre, et au prix de vicissitudes parfois dramatiques, le franc tend, au début de 1927, à se stabiliser aux environs de 125 francs pour une livre (1). Il a donc perdu, sur le marché international, les quatre cinquièmes de sa valeur. Une sage politique financière assure

(1) Détachée de l'or au début de la guerre de 1914, la livre s'était dépréciée par rapport au dollar, resté monnaie-or, mais cette dépréciation n'avait jamais dépassé 30%. Le Gold Standard Act de 1925 avait, un peu ambitieusement, rétabli en Angleterre l'étalon-or, avec revalorisation de la livre à sa parité d'avant-guerre.

alors au franc, pendant une période de dix-huit mois, une stabilité de fait au voisinage de ce cours. Elle est couronnée par la loi du 25 juin 1928, qui transforme cette stabilité de fait en une stabilisation de droit, en définissant le nouveau franc par un poids d'or de 65 milligrammes et demi au titre de 900/1.000es, ce qui ramène sa valeur à un peu plus du cinquième du franc de Germinal. La loi du 25 juin 1928 supprime en outre le cours forcé, en obligeant la Banque à assurer au porteur et à vue la convertibilité en or de ses billets (cette convertibilité ne peut d'ailleurs être exigée qu'en lingots d'un certain poids : 12 kilogrammes environ, et seulement au siège de la Banque de France).

Le régime d'étalon-or ainsi restauré ne sera d'ailleurs pas de longue durée. Il ne pourra résister à la tempête monétaire qui, peu de temps après, va secouer le monde. C'est d'abord, en septembre 1931, la rupture entre la livre et l'or. En 1933, le dollar est à son tour détaché de l'or, et, en février 1934, il est dévalué d'environ 41 %. Le franc ne peut garder ses positions de 1928 ; il est entraîné, à son tour, dans la tourmente. La loi du 1er octobre 1936 consacre son nouveau recul ; elle crée un franc « élastique » dont la teneur en or ne pourra être, ni inférieure à 43 milligrammes, ni supérieure à 49 milligrammes, au titre de 900/1.000es. Et cette dévaluation s'accompagne d'un retour au régime du cours forcé.

Le Gouvernement ne parvient du reste pas à défendre le cours-limite de 43 milligrammes assigné au franc par la loi de 1936. Un décret-loi du 30 juin 1937 décide que le franc cesse d'être défini par un certain poids d'or ; son cours sera régularisé, dans la mesure du possible, par le fonds de stabilisation des changes. Le franc devient ainsi une monnaie complètement errante. Le cours de la livre (qui est elle-même une monnaie flottante depuis 1931), passe de 110 francs en juillet à 150 francs environ en décembre 1937. Le franc de 1937 ne vaut plus guère que la moitié du franc de 1928 et 11 % du franc de Germinal. En mai 1938, nouveau repli : le Gouvernement déclare que la valeur minima du franc sera fixée par rapport à la livre et il prend l'engagement que le cours de celle-ci ne dépassera pas le plafond de 179 francs. En fait, sauf en septembre 1938 (Munich), ce cours ne fut jamais atteint avant la guerre. A la fin de 1938, la livre cote 176 fr. 83 ; elle vaut, en fin 1939, 176 fr. 62. Le franc reste donc stable *par rapport à la livre*, mais, en réalité, il se déprécie sensiblement, puisque le dollar, qui cotait 38 francs en fin 1938, vaut 43 fr. 80 à la fin de 1939. Cette dépréciation, au surplus, se trouve confirmée par les taux de conversion pratiqués lors de la réévaluation de l'encaisse de la Banque de France. Cette réévaluation est effectuée, en novembre 1938, sur la base du franc à 27 milligrammes et demi, et, en février 1940, sur la base de 23,34 milligrammes d'or au titre de 900/1.000es.

Pendant le deuxième conflit mondial, le glissement du franc continue. En février 1943, le gouvernement d'Alger conclut avec les Alliés un accord monétaire qui fixe le change à 200 francs pour la livre et à 50 francs pour le dollar.

Ces cours, qui assignent d'ailleurs au franc une valeur mani-

festement exagérée, sont maintenus à la libération et ils restent en vigueur jusqu'au 26 décembre 1945, date à laquelle le gouvernement, tenant compte — trop tardivement du reste — de la hausse des prix intérieurs, procède à un nouvel alignement de notre devise. Après consultation des trésoreries américaine et britannique, il porte le cours du change à 480 francs pour la livre et à 119 fr. 10669 pour le dollar. Pour se conformer aux disciplines du régime de l'étalon-or, imposées en fait par les accords de Bretton Woods, il procède, en même temps qu'à cet « alignement » sur les monnaies anglo-saxonnes, à une « dévaluation » du franc. Le prix d'achat de l'or fin est fixé à 131.900 francs le kilogramme, de telle sorte que la valeur du nouveau franc ressort à 8 milligrammes 288 d'or au titre de 900/1.000^{mes} (soit 7 milligrammes 46 d'or fin).

Le franc actuel vaut donc, *par rapport à l'or*, 2,57%, soit un trente-neuvième du franc de Germinal. Autrement dit, il vaut à peu près un demi-sou de 1914.

Par rapport au change, les fluctuations de la valeur du franc se trouvent résumées dans le tableau suivant (voir le journal *Le Monde* du 27 décembre 1945) :

LE CHANGE DEPUIS 1914

	(en francs) LIVRE	DOLLAR
1914	25 22	5 16
25 juin 1928	124 21	25 53
1932 (1)	89 21	25 45
1934 (2)	76 72	15 07
1937	124 44	25 14
1938	170 59	34 95
1939	176 70	39 81
1944	200 »	50 »
26 décembre 1945	480 »	119 10669

Cette baisse de la valeur du franc ne résulte certes pas exclusivement de causes monétaires ; elle est due, en outre, à des facteurs d'ordre économique ou politique. Mais on aura une idée de l'influence qu'ont pu exercer, sur la tenue du franc, les phénomènes proprement monétaires, par le tableau suivant, qui donne l'indication du montant des billets en circulation à certaines dates particulièrement caractéristiques :

	Montant des billets en circulation (en millions de francs)
Fin 1912	5.323
Fin 1918	27.536

(1) Livre dévaluée le 21 septembre 1931. N'a jamais été rattachée à l'or depuis cette date. Sa valeur a été finalement ramenée approximativement à 47% de sa valeur ancienne.

(2) Dollar décroché le 19 avril 1933, monnaie flottante jusqu'au 30 juin 1934, date à laquelle il fut stabilisé à 59,06% de sa valeur ancienne (prix d'achat de l'or fin : 35 dollars l'once ; prix maintenu jusqu'à maintenant). Le dollar représente 0 gramme 88.867 d'or fin. Eu égard à la teneur en métal fin du dollar — qui est une monnaie-or — le franc actuel représente donc également environ la cent-vingtième partie de la devise américaine.

Fin 1919	34.744
Fin 1929	64.647
Fin 1938	108.532
31 août 1939	149.456
Fin 1941	266.761
Fin 1942	382.700
Fin 1943	497.759
Octobre 1944	632.000
15 mars 1945	574.000
30 juin 1945	400.000 (1)
2 août 1945	444.000
6 décembre 1945	555.000
10 octobre 1946	683.219

Cette énorme inflation de signes monétaires, conjuguée avec les secousses économiques, sociales, politiques sans précédents qui se sont abattues sur le monde au cours des trente dernières années, a imprimé au niveau des prix français des fluctuations dont l'ampleur aurait pu sans doute être difficilement soupçonnée par les économistes et les financiers d'avant 1914. Ces fluctuations sont marquées par le tableau reproduit ci-dessus (page 20), qui fait état des indices prévus par le décret du 13 février 1939, pour le calcul des provisions de renouvellement de l'outillage et du matériel.

Ces chiffres soulignent toute l'ampleur, au cours d'une période relativement courte (une trentaine d'années), de la dépréciation du franc. Certes, la hausse des prix n'est pas continue : la courbe en est, comme on dit, « en dents de scie » et ses oscillations retracent, dans leur froide rigueur, toute l'histoire politique, économique, financière, sociale de notre pays pendant ces années profondément troublées. Mais le résultat final est, pour le moins, que les prix réglementés de 1945 sont trente fois plus élevés que ceux de 1913.

Que des fluctuations d'une telle amplitude viennent, dans une certaine conception du bilan, en fausser la structure, on n'en saurait douter. Voici trois immobilisations identiques et de même rendement, en bon état d'entretien et acquises, l'une en 1913 pour 100.000 fr., l'autre en 1931 pour 400.000 fr. et la troisième en 1938 pour 650.000 fr. Le total de 1.150.000 fr. donné par l'addition de ces trois prix d'achat exprimés en francs d'inégale force, n'a évidemment aucune signification pour celui qui conçoit le bilan comme un tableau destiné à donner annuellement la valeur probable de

---

(1) A la suite de l'échange des billets, la circulation a été brutalement ramenée à moins de 400 milliards à la fin de juin 1945. Mais, comme on l'a fait remarquer à juste titre (*La Vie Française*, n° du 30 juin 1945), dans toute la mesure où cette diminution provenait de l'annulation comptable des coupures détruites ou égarées (35 milliards environ), il ne pouvait en résulter aucune répercussion favorable sur l'économie. D'autre part, la circulation des bons du Trésor, comme conséquence de l'opération d'échange, est passée à 700 milliards, dépassant largement celle des billets : de plus en plus, les bons ont donc tendu à devenir de véritables instruments monétaires. La déflation massive des billets de juin 1945 n'était par suite pas susceptible d'engendrer une baisse des prix, qui ne pouvait être obtenue que par le développement de la production.

liquidation de l'entreprise. Il est clair qu'en se plaçant à ce point de vue tous les éléments de l'actif devraient être, chaque année, réévalués en francs actuels.

Les tenants de cette doctrine pourraient invoquer un certain nombre de considérations :

un argument logique : on offense la raison pure en mélangeant dans le bilan des évaluations mesurées à l'aide de mètres différents, en y rapprochant et en y additionnant des chiffres non comparables;

un argument économique : un bilan non ajusté, dans toutes ses parties, au niveau des prix, induit en erreur, non seulement l'exploitant lui-même, mais aussi les tiers, sur la valeur globale de l'entreprise, sur la situation actuelle de son patrimoine ;

un argument fiscal : en période de dépréciation, l'ajustement des prix de revient initiaux des immobilisations aux prix actuels est indispensable à la fixation correcte des amortissements industriels, lesquels, pour remplir leur rôle, doivent être calculés sur la valeur de remplacement ; il existe un intérêt fiscal de premier ordre à ce que soit respectée cette règle de prudence en un temps où l'impôt entame si profondément les bénéfices de l'industrie et du commerce.

Séduisante à première vue, cette argumentation ne saurait cependant être retenue, tant qu'on est dans l'inconnu d'une période d'instabilité dont on n'aperçoit pas la fin. Elle repose, en effet, sur une conception erronée du bilan, auquel elle attribue à tort le caractère d'un état de liquidation, d'un document destiné à fixer la valeur probable de réalisation de l'entreprise au cas de disparition de celle-ci. Or, dans une affaire en activité, le bilan ne présente nullement ce caractère : son unique objet est de faire ressortir, à la clôture de chaque exercice, *la valeur d'usage* de l'entreprise en état de fonctionnement. Le bilan n'est pas établi pour des fins théoriques : c'est, avant tout, un instrument pratique, fondé sur les seules réalités du moment et qui, avec mesure et circonspection, tient compte uniquement de l'acquis et du connu. Lorsque, par exemple, le chef d'entreprise inventorie son outillage, il est clair que ce qui l'intéresse, c'est, non pas le prix qu'il pourrait en tirer en cas de vente, mais sa valeur d'utilisation, dans le cadre général de la marche de son affaire. Or, jusqu'à plus ample informé, l'expression la plus certaine — en tout cas la moins arbitraire — de cette valeur réside dans le prix de revient effectif, dans la somme qu'il lui a fallu réellement décaisser pour acquérir cet outillage. En face de son bilan, l'entrepreneur ne raisonne ni en juriste, ni en mathématicien : et, à une construction logique, mais laissant place à l'hypothèse, il préfèrera provisoirement un « à peu près », mais sans aléa ni point d'interrogation. La monnaie, instrument de mesure des échanges, s'impose, telle qu'elle est, au commerçant, avec toute la force qu'elle tire de son cours légal. Il ne peut la discuter ; il n'a pas, à chaque moment, à en scruter la valeur. *En comptabilité,* un franc n'est pas un certain pouvoir d'achat, ni une certaine quantité d'or : c'est une unité de compte, dont la loi nationale impose l'emploi sans correctif au teneur de livres, même au

milieu des plus grands désordres monétaires, en vertu de cette fiction que, tant que l'Etat n'en a pas autrement décidé, tous les francs qui prennent place dans la comptabilité sont égaux entre eux. L'argument fiscal (fixation correcte de l'amortissement déductible) est assurément d'importance, mais on aura bientôt l'occasion de constater qu'une formule raisonnable d'amortissement peut être trouvée, même en période de fluctuations de la monnaie, sans qu'il soit nécessaire de réévaluer les actifs immobilisés du bilan.

Si, d'ailleurs, on s'engageait dans la voie de la réévaluation, il faudrait, pour être logique, et tant qu'on serait en période d'instabilité, reviser chaque année les résultats de cette réévaluation, pour les mettre en concordance avec le nouveau niveau des prix, opération aussi fastidieuse que compliquée, qui n'apporterait au problème qu'une solution précaire et sans avantages réels.

On doit donc poser le principe qu'en période de dépréciation, comme en période de stabilité, la seule méthode raisonnable d'estimation des actifs immobilisés est l'évaluation de ces actifs à leurs prix de revient exprimés, sans aucun correctif d'ordre monétaire, par le nombre de francs qui ont été nécessaires à leur acquisition, quelle que soit l'année de celle-ci : étant au surplus précisé que cette évaluation constitue, en tout état de cause, un maximum.

C'est ainsi, par exemple, qu'un terrain industriel acquis en 1913 pour le prix de 100.000 francs, sera maintenu à l'actif pour cette somme, même si, par suite de la dépréciation de la monnaie, ce terrain vaut actuellement 3 millions.

Appliquée en période de baisse profonde de la monnaie, cette méthode a, on le voit, pour conséquence de maintenir, momentanément invisibles au sein du bilan, d'importantes réserves. Mais il est tout à fait normal que ces réserves, tant que les plus-values desquelles elles dérivent ne sont pas réalisées par une cession, n'apparaissent pas au bilan, où elles viendraient introduire un actif, sinon fictif, du moins aléatoire.

Ces réserves latentes, uniquement dues, en dehors de toute opération de commerce, à l'augmentation de valeur de l'actif immobilisé concomitante de la dépréciation du franc, sont à distinguer soigneusement, non seulement des véritables réserves inscrites au passif du bilan et qui, elles, représentent un actif certain (puisqu'elles proviennent de bénéfices effectivement réalisés, mais non distribués au cours d'exercices antérieurs), mais encore d'autres réserves qui, bien qu'également occultes, n'en correspondent pas moins à des bénéfices réels, parce qu'elles résultent de sous-estimations apportées intentionnellement par le chef d'entreprise à certains éléments de son actif (amortissements excessifs, provisions injustifiées).

A la différence de ces réserves, apparentes ou non, qui ont été prélevées sur des bénéfices d'ores et déjà réalisés et qui, de ce fait, représentent des valeurs réelles et acquises, les plus-values latentes d'origine monétaire ne constituent donc qu'un actif problématique, qu'il serait peu sage d'enregistrer au bilan tant que leur existence n'a pas été définitivement affirmée par un acte de réalisation.

Pour nous résumer sur ce point, nous dirons donc que, tant qu'on est en période d'instabilité — ce qui est encore le cas aujourd'hui, même après la loi monétaire du 26 décembre 1945 — il ne peut être question que la loi commerciale ou qu'un quelconque Plan comptable impose aux entreprises l'obligation d'estimer leurs actifs au-dessus de leurs prix de revient d'origine et de faire apparaître ainsi au bilan des plus-values qui ne constituent qu'un actif virtuel.

Mais il faut admettre, lorsqu'on entrevoit la fin de la période d'instabilité, que la loi fiscale autorise un certain ajustement forfaitaire des divers postes du bilan à la situation actuelle, en vue principalement d'un meilleur calcul des amortissements.

Plus-values réalisées

Les explications qui précèdent soulignent l'importance capitale de la distinction entre plus-values réalisées et plus-values non réalisées.

Tant que la plus-value n'est pas réalisée, le chef d'entreprise n'a pas à la faire figurer au bilan. Non seulement il n'y est pas tenu, mais la prudence commande même qu'il s'abstienne de le faire. Une plus-value latente d'origine monétaire ne présente aucunement, en effet, le caractère d'un bénéfice acquis, d'un produit disponible et distribuable. La saine règle comptable s'oppose à ce que le bilan en fasse état. Et, bien que toujours plus ou moins enclin à étendre la notion de bénéfice, le Fisc lui-même est, sur ce point, entièrement d'accord avec la doctrine comptable.

L'impôt sur les bénéfices commerciaux ne frappe, en effet, les plus-values qu'autant qu'elles résultent de... « *cessions* d'éléments quelconques de l'actif, soit en cours, soit en fin d'exploitation » (Code des Impôts Directs, art. 7).

D'autre part, lorsque la loi du 31 décembre 1936 a institué un prélèvement exceptionnel sur les réserves, la Direction Générale des Contributions Directes, par une judicieuse interprétation du décret d'application du 28 mai 1937, a décidé... « que les réserves latentes provenant de l'augmentation de valeur des éléments de l'actif immobilisé ne sont pas à retenir pour l'établissement du prélèvement, dès lors que les plus-values correspondantes ne sont point passibles de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux tant qu'elles n'ont pas été réalisées » (Circ. du 5 juin 1937, art. 107).

Enfin, en matière de prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices réalisés pendant la guerre (loi du 30 janvier 1941), la même Administration a décidé à bon droit qu'il n'y avait pas lieu de comprendre dans les capitaux engagés servant de base au calcul du bénéfice forfaitaire de référence, dans les entreprises où il a été procédé à une réévaluation des immobilisations... « la réserve inscrite au passif du bilan en contre-partie de la plus-value d'actif dégagée par cette réévaluation, car cette réserve, qui a un caractère

purement comptable, ne saurait être considérée comme constituée au moyen de bénéfices » (Circ. du 17 juin 1941, art. 49).

Juridiquement, financièrement, fiscalement, les plus-values non encore réalisées n'ont donc pas à être enregistrées à l'actif du bilan. Et si, pour des raisons particulières, le chef d'entreprise estime néanmoins nécessaire de réévaluer ses immobilisations de son propre mouvement, pour en ajuster tant bien que mal la valeur au cours actuel de la monnaie, la plus-value de réestimation qui sera ainsi venue grossir l'actif devra être compensée par l'inscription, au passif, d'un compte d'ordre (Réserve de réévaluation) qui annulera le bénéfice purement aléatoire dégagé par la réévaluation. A défaut d'un tel compte, la plus-value viendrait, en effet, abusivement augmenter, le poste « Bénéfices » du passif du bilan.

Par contre, dès l'instant où la plus-value est réalisée — et bien qu'elle puisse ne pas correspondre à un enrichissement réel — elle devient, juridiquement et financièrement, un bénéfice, en vertu de la fiction légale qu'un franc est un franc, fiction qui s'impose au chef d'entreprise tant que le franc reste l'unité de compte.

Au point de vue comptable, cette plus-value réalisée apparaîtra d'ailleurs automatiquement au bilan, où elle gonflera très valablement l'actif (compte « Caisse » ou « Banque », en cas de vente contre espèces) et le passif (par augmentation du solde créditeur du compte P. P.).

Au point de vue fiscal, le bénéfice de réalisation ainsi dégagé par la comptabilité sera passible de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux, en vertu de la règle générale posée par l'article 7 du Code des Impôts Directs.

Pour apprécier sainement la portée du problème à la fois comptable et fiscal ainsi posé, il convient d'ailleurs, au préalable, de définir aussi exactement que possible ce qu'on entend par « plus-values réalisées ».

Une plus-value ne peut être considérée comme réalisée et elle ne peut, par suite, devenir imposable, que si elle remplit les deux conditions suivantes :

1° Il faut qu'elle résulte d'une *cession,* c'est-à-dire d'une mutation de propriété, d'un acte d'aliénation qui fait sortir du patrimoine de l'entreprise l'élément d'actif qui y était jusqu'alors immobilisé. Qu'à cette occasion, le commerçant reçoive une contre-valeur supérieure à l'estimation nette pour laquelle l'élément transféré figurait, au jour de la mutation, dans les écritures de l'entreprise, il y a, dans cette mesure « plus-value ».

2° Il faut, en second lieu, que cette contre-valeur consiste en une somme d'argent (cas de la vente) ou, tout au moins, en une remise de valeurs mobilières (cas de l'apport en société ou de la fusion de sociétés). Il est nécessaire, en d'autres termes, que la réalisation de la plus-value se traduise, pour le bénéficiaire, par un encaissement de sommes ou d'effets mobiliers.

Il importe enfin de souligner que le problème actuellement étudié ne concerne que les plus-values de réalisation *d'éléments de l'actif immobilisé,* c'est-à-dire les plus-values obtenues à l'occasion

de la cession des éléments *stables* de l'actif. La Direction Générale des Contributions Directes donne de ces éléments, dans son Code Annoté (§ 47), l'excellente définition suivante : ce sont les éléments... « dont la destination normale est d'être conservés — et par suite immobilisés — dans l'entreprise *comme moyens d'exploitation*. Ces éléments, qui ne font pas habituellement l'objet des échanges commerciaux, sont, les uns corporels, les autres incorporels. Parmi les premiers, on citera les terrains, les bâtiments, le matériel, le mobilier, etc..., et parmi les seconds les brevets, les concessions, les fonds de commerce, lorsque, bien entendu, ces divers éléments ne constituent pas pour l'entreprise un objet usuel de son négoce » (1).

Par contre, on n'envisage pas ici les profits réalisés sur les ventes d'éléments d'actif, tels que marchandises, matières premières et approvisionnements, profits qui constituent de véritables bénéfices d'exploitation.

Sous le bénéfice de ces observations, examinons maintenant les principaux cas de plus-values réalisées.

Plus-values de vente

Au premier rang des plus-values réalisées, il faut ranger les plus-values de *vente* d'éléments de l'actif immobilisé, auxquelles l'Administration fiscale tout au moins, car nous verrons que le Conseil d'Etat est plus réticent, assimile les plus-values résultant d'aliénations forcées (réquisitions, expropriations).

En comptabilité, la plus-value de vente se dégage aisément par différence entre le prix de vente et le prix de revient (diminué, s'il y a lieu, des amortissements) de l'élément cédé. Soit un matériel qui avait été acquis pour 100.000 fr. et sur lequel l'industriel avait pratiqué 60.000 fr. d'amortissements. La valeur comptable résiduelle de ce matériel s'élève donc, au jour de la cession, à 40.000 fr. Ce matériel est vendu pour le prix de 75.000 fr. La plus-value de vente sera de 35.000 fr. et elle viendra grossir d'autant le solde créditeur du compte P. P. où elle se fondra avec les bénéfices d'exploitation de l'exercice de la cession.

Cette plus-value de 35.000 fr. est, sans conteste, un bénéfice au point de vue comptable. Sans doute, l'élément cédé a-t-il été vendu moins cher (75.000 fr.) qu'il n'avait coûté (100.000 fr.). Mais, depuis son entrée dans l'entreprise, il avait donné lieu à 60.000 fr. d'amortissements, qui étaient venus réduire de pareille somme les bénéfices comptables des divers exercices, antérieurs à la cession, sur lesquels ils avaient été prélevés. En telle sorte qu'au jour de la vente, cet élément n'avait plus qu'une valeur comptable de 40.000 fr. La cession, au prix de 75.000 fr., se traduit donc par un enrichissement

(1) Le décret comptable du 5 février 1946 met ces notions définitivement au point dans la définition qu'il donne à son article 6 des immobilisations à inscrire au bilan-type imposé aux entreprises à bilan revisé (V. *infrà*, Ch. V).

comptable de 35.000 fr., qui peut être dû, soit à une exagération des amortissements antérieurement pratiqués, soit, plus vraisemblablement, en période de dépréciation monétaire, à la diminution du pouvoir d'achat du franc.

Remarquons d'ailleurs que, même en période de stabilité monétaire, on peut rencontrer de telles plus-values. Elles pourront alors avoir deux causes : *a*) l'exagération, volontaire ou non, des amortissements qu'avait effectués le chef d'entreprise ; l'amortissement, à raison de son caractère forfaitaire, est nécessairement approximatif ; *b*) une cause d'ordre économique, sans caractère proprement monétaire ; des besoins nouveaux de la consommation peuvent, à un moment donné, faire rechercher telle ou telle catégorie d'immobilisations et en accroître par conséquent la valeur. Le cas-type, en cette matière, est celui du terrain à proximité duquel on vient établir une gare. Ou encore celui des terrains à bâtir, situés dans le voisinage des grandes agglomérations. Il est évident que, dans de telles hypothèses, ces éléments d'actif peuvent acquérir une certaine plus-value.

Mais il est non moins certain que la plus-value sera en général infiniment plus accusée dans une période de dégradation monétaire: dans ce cas, la chute de la devise nationale peut sans doute n'être pas la seule cause de la plus-value, mais elle en est le facteur principal. En tout cas, la plus-value constatée à l'occasion de la vente ne peut qu'être considérée comme un tout, dans l'impossibilité pratique où l'on se trouve de fixer la mesure dans laquelle elle provient respectivement de l'excès d'amortissement, de la conjoncture économique ou du fait monétaire.

Les plus-values de vente, qui se traduisent pour le bénéficiaire par un encaissement d'argent, sont toujours, en principe, des plus-values réalisées.

Plus-values d'échange

Convient-il également de comprendre, parmi les plus-values réalisées, *les plus-values d'échange* ?

L'échange a un caractère translatif. Il produit une double dation, c'est-à-dire deux mutations de propriété. Intervenant entre commerçants, il peut porter sur des biens qui étaient sous-évalués dans leur comptabilité. L'opération sera-t-elle, en pareil cas, génératrice de plus-values réalisées ? Cette question paraît devoir être réglée d'après la distinction suivante.

Si l'échange a lieu sans soulte, la plus-value n'est pas réalisée : il y a simple remplacement d'un élément d'actif par un autre, d'égale valeur. L'entreprise Durand possède un élément d'actif de 7.000 fr. (valeur réelle), mais qui ne figure à son inventaire que pour 3.000 fr. L'entreprise Martin possède un élément d'actif, dont la valeur réelle est également de 7.000 fr., mais qui est inventorié chez elle pour 1.000 fr. Ces entreprises procèdent à l'échange des deux éléments. Il paraît possible d'admettre que, dans ce cas

d'échange sans soulte, l'entreprise Durand pourra maintenir à son actif pour 3.000 fr. l'élément qu'elle a reçu de l'entreprise Martin et que celle-ci continuera à inventorier pour 1.000 fr. l'élément qu'elle a reçu de l'entreprise Durand. L'opération ne dégagera ainsi aucune plus-value ni comptable ni fiscale : solution logique, puisque ni dans l'une ni dans l'autre entreprise, il n'y a accroissement d'actif, ni réalisation de plus-value sous forme de somme d'argent ou d'effets mobiliers.

Si, au contraire, l'échange a lieu avec soulte, la plus-value peut être considérée comme réalisée, à concurrence de la soulte, entre les mains du commerçant qui reçoit cette soulte ; on peut dire, en effet, que celui-ci, en encaissant la soulte, s'est approprié une partie de la plus-value acquise par l'élément qui figurait précédemment à son actif pour une valeur inférieure à la valeur réelle ayant servi de base à l'échange. Pour reprendre l'exemple précédent, et en supposant que l'élément d'actif de l'entreprise Martin n'avait qu'une valeur réelle de 5.500 fr., la soulte de 1.500 fr. que versera cette entreprise à la maison Durand pourra être considérée, chez cette dernière, comme une réalisation partielle de la plus-value de 4.000 fr. (7.000 — 3.000) afférente à l'élément échangé.

Il va de soi d'ailleurs qu'il peut y avoir soulte sans qu'il y ait nécessairement, pour autant, plus-values réalisée. L'entreprise Durand possède un élément d'actif d'une valeur réelle de 7.000 fr., inventorié chez elle pour cette valeur de 7.000 fr. Elle l'échange contre un actif d'une valeur réelle de 5.500 fr., à elle fourni par l'entreprise Martin, qui lui verse en outre une soulte de 1.500 fr. Le paiement de cette soulte ne procure évidemment à l'entreprise Durand aucune réalisation de plus-value. Il importe donc de poser le principe que la soulte ne peut être regardée comme emportant réalisation de la plus-value que dans la mesure où elle correspond à une sous-estimation comptable chez l'entreprise bénéficiaire de ladite soulte.

Plus-values d'apport

Il convient encore de faire entrer dans les plus-values réalisées, les plus-values dégagées par *un apport en société*.

En droit civil, l'apport en société de biens en nature est translatif de propriété : solution logique qui dérive de la fiction de la personnalité juridique de la société. Ce qui, cependant, a pu faire naître un doute sur la solution de cette question, lorsqu'on la transporte dans le domaine fiscal, c'est la règle contraire traditionnellement admise pour la perception des droits d'enregistrement. En cette matière, la loi du 22 Frimaire an VII soumettait l'opération d'apport, non pas au droit proportionnel de mutation, mais à un simple droit fixe d'infime importance (3 francs). Depuis lors, il est vrai, ce droit a été transformé en un droit gradué, véritable droit proportionnel, mais de taux réduit (actuellement 1%, taux porté à 3% pour les apports immobiliers). En présence de cette situation

et pour donner une explication logique de l'application des droits perçus en la matière, l'Administration de l'Enregistrement, approuvée par la jurisprudence de la Cour de Cassation, a été amenée à construire une théorie, qui assimile l'apport en société à une *mutation conditionnelle* et qui aboutit aux conséquences suivantes. Si, à l'expiration de la société, le bien revient à celui qui l'avait apporté, il n'y a pas application, à l'occasion de cette reprise pure et simple, du droit proportionnel de vente. Si, au contraire, le bien est, lors du partage du fonds social, attribué à une personne autre que l'apporteur, ce droit proportionnel est alors exigible, mais au tarif en vigueur et d'après la valeur du bien *au moment de l'apport en société*. Cette théorie considère, somme toute, que, lors de l'apport du bien en société, il y a mutation, sous la condition suspensive, qu'au moment du partage, le bien apporté ne reviendra pas à celui qui l'avait mis en société. L'explication est certes loin d'être probante (1), mais c'est un procédé commode, qui rend assez exactement compte de l'opération, dès lors que l'on s'en tient aux principes de perception suivis par l'Enregistrement. Quoi qu'il en soit, cette règle reste spéciale à la matière de l'Enregistrement et elle ne saurait, en tout autre domaine, prévaloir contre le principe général, posé par la loi civile, d'après lequel l'apport en société présente un caractère translatif.

Cela étant, la plus-value d'apport se calculera, en principe, comme s'il s'agissait d'une vente. Soit un matériel dont la valeur nette comptable (déduction faite des amortissements) ressort au bilan à 100.000 fr. et dont la valeur réelle est de 300.000 fr. L'entreprise fait apport pur et simple de ce matériel à une société anonyme et reçoit en contre-partie de celle-ci 300 actions d'un nominal de 1.000 fr. Après l'opération, on trouvera donc à l'actif de l'entreprise apporteuse (poste : Portefeuille) 300 actions de la société qui a reçu l'apport, actions qui seront comptabilisées pour leur valeur nominale de 300.000 fr. Par contre, le poste « Matériel » de l'entreprise apporteuse se trouvera diminué de 100.000 francs, valeur résiduelle comptable du matériel apporté. La plus-value ressortira donc à 200.000 fr. et elle viendra augmenter de cette somme le bénéfice final du bilan.

Dans cet exemple, on a supposé que la valeur nominale (1.000 francs) des actions d'apport émises par la société réceptrice correspondait à leur valeur réelle. Mais il peut ne pas en être ainsi. Supposons, en effet, que la société qui a reçu l'apport possède des réserves telles qu'en fait son actif net ait une valeur double de son capital. La valeur réelle de chacune de ses actions (d'un nominal de 1.000 fr.) ressort par suite à 2.000 fr. Il suffira donc à cette société, pour rémunérer l'apport de 300.000 fr. de matériel qui lui est fait, de créer 150 actions nouvelles d'un nominal de 1.000 fr. et de les remettre à l'entreprise apporteuse. Celle-ci introduira ces 150 actions dans son actif, mais pour quelle valeur ? Pour leur nominal de 150.000 fr. ou pour leur valeur réelle de 300.000 fr. ?

(1) V. Allix et Lecerclé : *Les Droits d'Enregistrement*, Tome 1er, p. 384 et suiv.

Il est logique d'admettre que c'est cette valeur réelle de 300.000 fr. — prix de revient des titres — qui, comme dans le premier cas, doit être inscrite à l'actif de l'entreprise apporteuse. La plus-value d'apport ressortira donc également, comme dans l'hypothèse précédente, à 200.000 fr. Cette traduction comptable de l'opération chez l'entreprise apporteuse sera d'ailleurs en concordance avec les écritures passées chez la société ayant reçu l'apport, laquelle introduira normalement le matériel à son actif pour la somme de 300.000 fr., sur laquelle seront désormais calculés les amortissements, et qui aura pour contre-partie, au passif : 1° une augmentation de capital de 150.000 fr. ; 2° un compte d'ordre (prime d'apport), de 150.000 francs également, entièrement comparable au compte « Primes d'émission » que créent les sociétés qui émettent avec prime des actions en numéraire.

En fait, conformément à cette opinion, l'Administration des Contributions Directes considère que la plus-value réalisée par l'apporteur s'obtient en partant de la valeur *réelle* des actions ou parts attribuées en rémunération de l'apport et que l'expression de cette valeur correspond, en règle générale, à l'estimation nette assignée aux biens apportés dans le bilan de la société réceptrice.

C'est seulement dans le cas où cette estimation est sensiblement inférieure à la valeur effective des éléments apportés que la Régie écarte l'emploi de cette formule. Elle retient alors comme valeur réelle des titres le cours résultant de la première cotation ayant suivi la réalisation de l'apport, sauf à le corriger si cette cotation est intervenue dans des circonstances anormales (étroitesse du marché, etc...). Quand les titres ne sont pas cotés, elle décide que leur valeur réelle correspond à l'estimation de l'Enregistrement, pour la perception du droit d'apport.

Signalons encore que, par un arrêt du 16 février 1944, le Conseil d'Etat a jugé que lorsqu'un contribuable, cessant son activité industrielle, fait apport à une société en formation de l'actif de son entreprise, à l'exception des immeubles qu'il conserve dans son patrimoine, le changement d'affectation de ces immeubles ne peut être assimilé à une cession d'éléments d'actif. De cet arrêt, l'Administration a tiré la conséquence que lorsqu'un exploitant retire de son entreprise, en cours ou en fin d'exploitation, des éléments d'actif pour les faire entrer dans son patrimoine privé, la plus-value acquise par ces éléments pendant la période durant laquelle ils ont figuré au bilan, ne saurait être soumise à l'impôt des B. I. C., l'intéressé ne pouvant, du seul fait de ce retrait, être considéré comme ayant *réalisé* la plus-value.

Enfin, les plus-values de fusion doivent, comme les plus-values d'apport en société, être considérées, aux points de vue financier et comptable, comme des plus-values réalisées. Mais nous verrons plus loin qu'elles bénéficient d'un régime fiscal de faveur.

SECTION II

Evolution du régime fiscal des plus-values

Le problème de l'imposition des plus-values, lié à des théories économiques qui ont donné lieu à une abondante littérature, occupe, dans la science financière moderne, une place de premier plan. Cette question ne présente du reste pas seulement un intérêt doctrinal. La législation fiscale positive de nombreux pays a fait appel, dans une mesure plus ou moins large, à la taxation des plus-values : taxes sur les plus-values foncières, impôts sur l'enrichissement, prélèvements exceptionnels sur les bénéfices de guerre, en sont les exemples les plus courants.

Cette taxation, qui, dans certaines circonstances, peut apporter aux budgets publics des ressources considérables, se justifie par une raison d'équité. Comme le souligne, en effet, M. le doyen Allix (1), les gains de fortune et, en particulier, les plus-values « sont des bénéfices fortuits qui ne peuvent être considérés comme le fruit normal d'un travail ou de la gestion d'un capital ». Dérivant de certaines conjonctures économiques ou politiques (développement de la population, ouvertures de voies de communication, guerres, etc...), dans lesquelles la volonté, l'activité ou l'intelligence du bénéficiaire n'ont aucune part, ce sont, peut-on dire, des gains « non mérités » par le travail ou l'épargne et qu'il est légitime de mettre à contribution plus que les autres. Déjà atteintes, comme il est naturel, par les impôts généraux sur le capital ou sur les revenus, ces plus-values, *qui correspondent à un enrichissement réel*, peuvent être valablement frappées d'une surtaxation, au nom du principe fiscal moderne de la « discrimination ».

En ce qui concerne, par contre, les plus-values monétaires, la question se présente de toute autre façon. S'il est concevable, en effet, que ces plus-values, conformément à la règle commune, supportent les impôts normaux (droits de succession) ou même exceptionnels (impôt sur les patrimoines) qui frappent le capital des contribuables à une date donnée, il est par contre logique et équitable de les soustraire, du moins tant qu'elles ne sont pas réalisées, aux impôts qui frappent les revenus et les enrichissements. Ces plus-values ne représentent en réalité qu'un gain nominal en monnaie ; elles ne se traduisent pas par un enrichissement véritable pour celui qui en bénéficie.

Sous le bénéfice de ces observations, examinons maintenant, en nous cantonnant dans le domaine industriel et commercial, les solutions admises en la matière par l'administration fiscale française.

Les plus-values procurées par la vente des *marchandises* faisant l'objet du commerce de l'entreprise sont, comme on l'a vu, et

(1) Traité élémentaire de science des finances : La taxation des gains de fortune, p. 506 et suiv.

par définition, des bénéfices d'exploitation qui entrent normalement dans le champ d'application de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux. Quant aux bénéfices en puissance représentés, en période de hausse des cours, par les plus-values incluses dans les stocks de marchandises non encore vendues, ils sont soustraits à l'impôt tant qu'ils ne sont pas réalisés. L'impôt, en effet, ne frappe que le bénéfice acquis : il ne se nourrit pas de profits purement éventuels. La technique comptable, sainement appliquée, assure d'ailleurs automatiquement l'exonération de ces plus-values non réalisées, en inventoriant, au maximum, les marchandises du stock au prix de revient, étant entendu, qu'en cas de baisse, on substituera au prix de revient le cours du jour de l'inventaire.

Quant aux éléments de l'actif immobilisé, les plus-values qu'ils recèlent sont, et ont toujours été affranchies de l'impôt tant qu'un acte de cession ne vient pas en affirmer la réalité. Les plus-values non réalisées échappent aux impôts sur les revenus.

Le problème fiscal des plus-values n'a donc soulevé de réelles difficultés qu'en tant qu'il s'appliquait aux plus-values de *cession* d'éléments *immobilisés* de l'actif.

La loi organique du 31 juillet 1917, qui a institué notre système d'impôts cédulaires sur les diverses catégories de revenus, soumettait, sans autre précision, à l'impôt les bénéfices des entreprises industrielles et commerciales. La question s'est immédiatement posée de savoir ce qu'il fallait entendre par bénéfice imposable. S'agissait-il, comme on le soutenait dans une certaine opinion (partagée, ce semble, à l'origine, par l'Administration), *du bénéfice du bilan,* comprenant à la fois les bénéfices d'exploitation et les profits de cession des éléments immobilisés ? Ou, au contraire, le bénéfice imposable ne s'entendait-il, comme l'estimait la majorité de la doctrine (1), que du bénéfice d'exploitation, à l'exclusion des plus-values de cession, ces plus-values constituant des *enrichissements en capital* échappant, de par leur nature même, à l'emprise d'un impôt destiné à atteindre les seuls *revenus* commerciaux ?

Après avoir donné lieu à de vives controverses, cette question, à la vérité fort importante, fut judiciairement réglée, pour la première fois sur le terrain fiscal, par un arrêté du Conseil de préfecture de la Seine du 24 mars 1924, qui se prononça contre l'imposition des plus-values de cession de fonds de commerce. Ce fut vraisemblablement cette décision qui amena l'Administration des Finances à « reconsidérer » le problème des plus-values. Une décision ministérielle du 15 septembre 1925 posa en effet la règle de la non imposition des plus-values de cession d'*entreprises,* qu'il s'agît de la cession totale de l'affaire, ou même de la cession d'un seulement des fonds de commerce ou d'un des établissements industriels possédés par le contribuable. Seules, demeuraient imposables les cessions d'éléments isolés de l'actif intervenues en cours d'exploitation (ventes de vieux matériel, de mobilier usagé, etc...). Cette

(1) V. notamment Allix et Lecerclé : *L'impôt sur le Revenu,* Tome 1er, p. 164 et suiv. et p. 375 et suiv.

décision constituait donc un adoucissement des prétentions fiscales, puisqu'elle établissait une distinction entre les plus-values réalisées en fin d'entreprise, qui étaient désormais exonérées, et les plus-values obtenues en cours d'exploitation, qui restaient seules soumises à l'impôt.

Mais, même assortie de ce correctif, la doctrine de l'Administration fut finalement écartée par le Conseil d'Etat, qui, s'en tenant à la thèse du bénéfice d'exploitation, rejeta toute imposition des plus-values de cession (V. arrêt du 17 décembre 1932).

Toutefois, l'Administration ne se tint pas pour battue. Déboutée de ses prétentions devant le Juge de l'impôt, elle fit voter un texte, l'article 46 de la loi du 28 février 1933, qui lui donnait expressément le droit de taxer les plus-values de cession d'éléments d'actif (1). Dans ses instructions interprétatives, elle maintint néanmoins la distinction faite par la décision ministérielle du 15 septembre 1925 et invita ses agents à s'abstenir, comme par le passé, d'imposer les plus-values réalisées en fin d'entreprise. Mais, dès l'année suivante, elle introduisit dans la nouvelle Codification des Impôts Directs du 27 décembre 1934, une disposition qui soumettait à l'impôt, sans aucune exception, toutes les plus-values de cession, qu'elles fussent réalisées en cours ou en fin d'entreprise. Les plus-values de liquidation d'entreprises (individuelles ou sociétaires), les plus-values de fusion de sociétés, les plus-values de ventes de fonds de commerce ou d'industrie et même les plus-values constatées lors du décès de l'exploitant devenaient ainsi imposables, au même titre que les plus-values de cession d'éléments isolés de l'actif en cours d'exploitation.

Cependant, pour ne pas conférer à la nouvelle disposition un effet rétroactif, l'Administration admit un tempérament en faveur des cessions entraînant transfert ou cessation (totaux ou partiels) d'entreprises, les cessions de fonds de commerce notamment. Elle décida — et cette mesure est toujours en vigueur — qu'en ce qui touche ces cessions, la plus-value ne serait imposée pour son intégralité qu'en tant qu'elle se rapporte aux éléments corporels (immeubles, outillage, etc...) et aux brevets, c'est-à-dire à des actifs qui, dès avant 1935, avaient pu donner lieu à des amortissements admis fiscalement en déduction des bénéfices. Au contraire, en ce qui concerne les éléments incorporels du fonds autres que les brevets (nom, enseigne, clientèle, marques de fabrique, etc...) — éléments qui, à moins de circonstances spéciales, ne viennent pas influencer la fixation du bénéfice fiscal — la même décision posa le principe que la plus-value imposable ne serait calculée que par rapport à la valeur réelle que présentaient ces éléments au 1er janvier 1935, date d'entrée en vigueur de la Codification du 27 décembre 1934, qui soumettait désormais à l'impôt les plus-values réalisées en fin

(1) Cet article décidait que le bénéfice imposable était déterminé « d'après les résultats d'ensemble des opérations de toute nature effectuées par les entreprises ».

d'entreprise (V. Bulletin Officiel des Contributions Directes de 1936, 2e partie, p. 69) (1).

Ainsi donc, le principe de l'imposition des plus-values réalisées ne saurait plus faire aujourd'hui l'objet d'aucune discussion. Notre droit positif affirme nettement ce principe. Il trouve son expression dans l'article 7 du Code des Impôts Directs, qui, comme on l'a déjà signalé, décide que le bénéfice passible de l'impôt cédulaire commercial est déterminé d'après les résultats d'ensemble des opérations de toute nature des entreprises, y compris les plus-values provenant des cessions d'éléments quelconques de l'actif, soit en cours, soit en fin d'exploitation. Et, comme si cette définition fiscale n'était pas suffisante, le Gouvernement, pour préciser davantage encore sa pensée, a, par la loi du 13 janvier 1941, introduit dans l'article 7 une disposition additionnelle, rigoureusement adaptée à la notion comptable du profit commercial, et d'après laquelle le bénéfice net à retenir pour l'assiette de l'impôt est constitué par la différence entre les valeurs de l'actif net à la clôture et à l'ouverture de l'exercice (cette différence devant, bien entendu, s'il y a lieu, être diminuée des suppléments d'apport et augmentée des prélèvements effectués au cours de l'exercice par l'exploitant ou par les associés).

Commentant cette disposition, l'Administration souligne (Code annoté, n° 19) qu'elle confirme... « qu'au regard de l'impôt, le bénéfice net résulte, conformément aux pratiques du commerce et de l'industrie, de la comparaison des valeurs actives et passives inventoriées suivant le Code de Commerce, qu'il ne distingue pas entre profits ou pertes en capital ou en revenu et qu'il représente, en définitive, l'enrichissement constaté pour la période considérée ».

Mais, pour bien marquer la distinction entre plus-values réalisées et plus-values non réalisées, l'Administration ajoute que la notion ainsi dégagée exclut des bénéfices imposables, comme d'ailleurs sous le régime antérieur,... « les éléments qui, bien que comptabilisés au bilan, ne correspondent pas à un enrichissement certain de l'entreprise et constituent de simples postes d'attente. En particulier, précise-t-elle, demeurent en dehors desdits bénéfices, tant qu'elles n'ont fait l'objet d'aucune appropriation ou n'ont pas été réalisées, les plus-values purement comptables constatées au passif du bilan dans un compte de réserve et correspondant à une réévaluation estimative de tout ou partie de l'actif immobilisé ».

La question des plus-values se trouve ainsi définitivement tranchée sur le terrain fiscal. La solution légale a éteint toute controverse. La thèse de l'imposition, qu'elle a finalement consacrée

(1) Pour déterminer cette valeur réelle au début de 1935, l'Administration admet, à titre de règle pratique, et en l'absence d'autres indications conduisant à un calcul plus exact, qu'on partira du prix de vente des éléments considérés et qu'on lui appliquera le rapport constaté entre les chiffres d'affaires globaux de chacune des périodes de trois ans ayant précédé, d'une part, l'ouverture de l'exercice en cours au 1er janvier 1935 et, d'autre part, la date d'ouverture de l'exercice au cours duquel a eu lieu la vente du fonds.

On retrouve une formule analogue dans le mode d'imposition des plus-values au prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices.

et dont le Conseil d'Etat a fait application même au cas où la plus-value de cession est uniquement due à la dépréciation monétaire (arrêt du 14 juin 1937), n'apparaît pas, au demeurant, comme déraisonnable, même dans les circonstances actuelles. Sans doute, en doctrine pure, méconnaît-elle la distinction civiliste entre le revenu, fruit du capital, et l'enrichissement en capital. Mais elle présente l'avantage — et il est considérable au point de vue pratique — de calquer la notion de bénéfice fiscal sur celle de bénéfice comptable, de respecter, en un mot, les règles qui, traditionnellement et, peut-on dire, logiquement, gouvernent, en comptabilité commerciale, l'établissement du bilan et la détermination du bénéfice. Pour le commerçant, il n'existe pas de différence d'essence entre bénéfice d'exploitation et plus-value de cession : tous deux concourent, et de même manière, à la formation du résultat final de l'exercice, qui seul importe. Et il serait assurément difficile de lui faire admettre, au cas où il vend l'un de ses actifs avec perte, que, sous prétexte qu'il s'agit d'une perte en capital, elle ne doive pas venir en déduction du bénéfice d'exploitation, pour le calcul du résultat de fin d'année.

Transportée dans le domaine commercial, la notion d'enrichissement en capital se vide à peu près de tout sens. Les contours, en tout cas, en deviennent infiniment moins nets que sur le terrain proprement civil. Cela tient à ce que, lorsqu'il effectue la cession de l'un de ses actifs immobilisés, le commerçant accomplit rigoureusement un acte *professionnel*, générateur de profits *professionnels*, tout de même que lorsqu'il vend les marchandises faisant l'objet de son négoce. La cession s'insère dans le cadre normal de son activité commerciale, elle en est, en fait, inséparable. Au reste, dès le moment où l'élément d'actif est à vendre, il perd son caractère de moyen de production, de capital d'exploitation ; entrant dans le circuit des transactions, il devient une véritable marchandise, dont la cession procurera, suivant les cas, un bénéfice ou une perte de nature toujours commerciale.

D'ailleurs, il ne faut pas perdre de vue que le bénéfice commercial est, par définition, un revenu mixte du capital et du travail. Le commerce implique nécessairement la mise en œuvre d'un certain capital. Or, ce capital, le commerçant ne le fait pas fructifier à la manière d'un rentier ; il n'en recueille pas passivement les fruits. Il lui applique son activité journalière, il le fait travailler de manière si intensive que des actes très fréquents de renouvellement, donc de cession, deviennent indispensables. L'absence de tels actes est inconcevable dans une entreprise commerciale. Or, ces actes que, sur le terrain civil, on pourrait effectivement considérer comme des opérations en capital, sont, dans l'entreprise de commerce, si intimement liés à l'exploitation, que leurs résultats retentissent forcément sur le bénéfice de cette entreprise. L'amortissement d'usure n'est-il pas, au premier chef, une opération en capital, puisqu'il constate la dégradation du capital investi dans les moyens de production ? Or, cet amortissement — opération en capital — vient directement réduire *le bénéfice d'exploitation.* Dès l'instant où l'on

décide — ce qui n'est contesté par personne — que l'amortissement est déductible du profit d'exploitation, on doit admettre que la plus-value de cession est un élément constitutif de ce profit. Amortissement et plus-value de cession sont les deux aspects d'un même problème et l'on ne peut les envisager qu'en fonction l'un de l'autre. Si l'on n'admet pas l'intégration de la plus-value de cession dans le bénéfice commercial, l'amortissement apparaîtra, dans de nombreux cas (eu égard à la tendance, d'ailleurs parfaitement respectable, des industriels à en exagérer volontairement le taux), comme une opération dans une certaine mesure illégitime, conduisant à une amputation abusive du bénéfice.

Voici, en période de stabilité monétaire, un matériel, acquis pour 100.000 francs et d'une durée probable d'utilisation de 20 ans, ce qui implique un taux annuel d'amortissement de 5%. L'entreprise l'amortit néanmoins au taux de 10% et le vend, après six ans d'usage, c'est-à-dire à une date où il n'a plus qu'une valeur comptable de 40.000 francs, pour le prix de 75.000 francs. L'opération de cession démontre donc que l'amortissement de 60.000 francs, qui a été effectivement pratiqué, est exagéré de 35.000 francs, puisque l'industriel n'a subi sur la vente de ce matériel qu'une perte de 25.000 francs par rapport au prix de revient. En d'autres termes, les bénéfices d'exploitation de l'entreprise ont, au cours des six années d'utilisation, été abusivement réduits de 35.000 francs. Cette situation ne peut être redressée que par l'inclusion, dans le bénéfice de l'exercice de cession, de la plus-value comptable de vente (75.000 — 40.000) qui dégage automatiquement l'excès d'amortissement.

L'incorporation au profit commercial des plus-values de cession se présente ainsi comme une mesure indispensable d'ajustement des amortissements, venant corriger, *a posteriori*, l'erreur de prévision ou l'exagération volontaire commise par le chef d'entreprise. En sens contraire, les moins-values de cession viendront, bien entendu, légitimement grever les résultats de l'exercice de réalisation. Et il est naturel que ces corrections, justifiées sur le terrain comptable, où elles sont commandées par la technique même du bilan, s'étendent au domaine fiscal et viennent augmenter ou diminuer le bénéfice imposable de l'exercice au cours duquel s'est produite la cession.

On doit donc considérer comme acquis, comme hors de toute discussion, que, dans la mesure où la plus-value de cession dégage un excès d'amortissement, il est juste qu'elle soit soumise à l'impôt.

Le principe d'imposition énoncé par l'article 7 apparaît également justifié à l'égard de ce que nous avons appelé les plus-values d'ordre économique : résultant, pour l'entreprise, de la cession d'un actif commercial, elles ne peuvent, pas plus en comptabilité que vis-à-vis du Fisc, être dissociées des autres profits du commerçant. Ces plus-values de caractère économique, dès lors qu'elles sont effectivement réalisées, soit par une vente, soit autrement, constituent des bénéfices acquis, disponibles, distribuables, qui, s'ils tiennent à des causes d'ordre général, n'en sont pas moins procurés par

l'activité commerciale de l'entreprise. Le bien dont la cession a été génératrice de la plus-value n'était pas un patrimoine privé, mais un actif de commerce dont l'existence et l'exploitation étaient intimement liées à la vie de l'affaire et qui servait, de par l'augmentation même de sa valeur, le crédit du commerçant. Il va sans dire, d'ailleurs, que l'imposition au titre professionnel cesserait d'être valable dans un régime fiscal caractérisé par une juxtaposition permanente de l'impôt sur le revenu et d'un système général de taxation du capital.

Quant aux plus-values monétaires, leur imposition peut, à première vue, sembler choquante. On lui oppose généralement qu'elle frappe un enrichissement purement nominal, la plus-value de cession ne faisant que constater la déperdition de valeur du franc. Mais l'argument est loin d'être sans réplique.

Soit un particulier, non commerçant, qui possédait, en 1939, une somme de 10.000 francs en billets de banque. En 1946, il possède toujours cette somme en billets. Il ne s'est pas appauvri nominalement, mais il s'est appauvri en fait : des trois-quarts, par exemple, si avec la même somme de 10.000 francs, il ne peut plus acquérir en 1946 qu'une quantité de marchandises égale au quart de celle qu'il eût pu se procurer en 1939.

Soit, au contraire, un commerçant qui, en 1939, détenait un matériel d'une valeur de 10.000 francs. En 1946, ce matériel vaut 50.000 francs et il est vendu à ce prix, avec une plus-value de 40.000 francs. Financièrement, le commerçant s'est enrichi de ces 40.000 francs. Mais, en réalité, il est bien exact de dire que l'opération ne lui a pas procuré un enrichissement véritable ; elle lui a permis, ni plus ni moins, de maintenir sa situation, en lui fournissant la somme nécessaire pour racheter un matériel à peu près équivalent à l'outillage vendu.

Il n'en reste pas moins, cependant, que ce commerçant se trouve dans une situation meilleure que le simple particulier détenteur de billets, car, s'il ne s'est pas effectivement enrichi, *il ne s'est du moins pas appauvri,* ce qui est le cas du détenteur de billets. L'imposition de la plus-value de cession réalisée par le commerçant n'offense donc pas l'équité, dès lors qu'on la considère comme la rançon, non point d'un enrichissement à proprement parler, mais de l'avantage que retire le commerçant de la possession de biens réels, dont la valeur croît au fur et à mesure de la baisse de la monnaie.

Le même raisonnement s'applique, *a fortiori,* au commerçant qui avait acheté son matériel *avec des capitaux d'emprunt* et qui, lui, sort positivement enrichi de l'opération de cession, puisqu'il n'a à rembourser que le nominal de sa dette (10.000 francs dans notre exemple), alors que le bien acquis avec le montant de cet emprunt a vu sa valeur passer de 10.000 à 50.000 francs.

Il va sans dire, cependant, que l'imposition des plus-values commerciales et industrielles cesserait d'être défendable dès l'ins-

tant où, paralysant l'essor économique du Pays, elle s'avèrerait contraire à l'intérêt général. C'est en raison de cette considération que sont notamment exonérées les plus-values réemployées.

Les distinctions que nous venons de rencontrer en matière d'impôts sur les revenus commerciaux se retrouvent également dans le système instauré par l'ordonnance récente du 15 août 1945, qui a institué un impôt de solidarité nationale. Comme on l'a vu ci-dessus (p. 36), cet impôt, de caractère exceptionnel (il ne doit être perçu qu'une fois et on en attend un rendement d'environ 120 milliards), comporte deux branches :

1° *Un prélèvement sur les patrimoines,* qui atteint la valeur nette de l'ensemble des éléments anciens et nouveaux du patrimoine à la date du 4 juin 1945. Il s'agit là d'un véritable impôt sur le capital, analogue aux droits de succession et qui frappe, comme ces droits, le montant de la fortune du contribuable à une date donnée. Comme cette fortune est estimée à sa valeur actuelle, la base imposable comprend donc nécessairement toutes les plus-values, même d'ordre purement monétaire, même non encore réalisées, incluses dans le patrimoine du redevable.

2° *Une contribution sur l'enrichissement,* qui atteint, non pas l'excédent de la valeur globale du patrimoine au 4 juin 1945 par rapport à la valeur globale de ce même patrimoine au 1er janvier 1940, mais seulement la valeur nette des *éléments nouveaux* entrés dans le patrimoine depuis le 1er janvier 1940. Autrement dit, la loi considère qu'un patrimoine dont les éléments constitutifs n'ont pas varié entre le 1er janvier 1940 et le 4 juin 1945 n'a pas procuré un véritable enrichissement à son détenteur, lors même qu'en raison notamment de la dépréciation monétaire, sa valeur nominale aurait doublé, triplé ou quadruplé entre ces deux dates. « Taxer comme enrichissement — précise à juste titre l'exposé des motifs de l'ordonnance — la plus-value acquise par les biens qui sont demeurés dans le même patrimoine aurait donné des résultats profondément inéquitables. Cette plus-value doit être frappée par le (seul) prélèvement sur le capital, car on ne saurait considérer comme s'étant enrichis un grand nombre de citoyens dont la fortune ne s'est pas réellement accrue et qui n'ont pas réalisé en vendant leurs biens les plus-values apparentes qui pourraient résulter de l'estimation de ces biens aux prix actuels ».

Comme, d'autre part, sont considérés comme éléments anciens les biens acquis par le redevable en premier emploi ou en premier remploi des biens qu'il possédait déjà au 1er janvier 1940, il en résulte que la contribution sur l'enrichissement :

a) n'atteint pas, en principe, les plus-values monétaires non réalisées ;

b) peut frapper, au contraire, les plus-values monétaires réalisées à la suite de la vente des biens dans lesquelles elles étaient incluses, l'exemption étant toutefois accordée en cas de remploi.

On aboutit ainsi pratiquement à la même doctrine d'imposition que celle que nous venons de dégager en matière d'impôts sur les revenus industriels et commerciaux.

Tels sont, *grosso modo,* les principes qui gouvernent la matière des plus-values. Sous l'angle purement comptable, leur application ne devrait pas soulever de sérieuses difficultés. Mais ce qui complique le problème, c'est l'intervention du Fisc.

Pour les plus-values non réalisées, aucune difficulté ne paraît à redouter avec l'Administration, tant qu'on est en période d'instabilité, puisque le principe d'exonération de ces plus-values se trouve, comme on l'a vu, officiellement affirmé. Pour de telles plus-values, le problème fiscal ne se pose pratiquement que lorsqu'il intervient une mesure de réévaluation des bilans, soit après le retour à la stabilité (Circulaire du 25 janvier 1930), soit lorsqu'on escompte ce retour à une date prochaine (ordonnance du 15 août 1945). C'est le problème que nous examinerons au Chapitre V de la présente étude.

Au contraire, pour les plus-values réalisées, c'est dans le cours même de la période d'instabilité que, sans plus attendre, surgissent les plus graves difficultés fiscales. Ces plus-values, en effet, qui, du fait de leur réalisation, se muent en bénéfices comptables, entraînent, par cela même, la perception des lourds impôts directs, permanents ou temporaires, qui frappent les revenus des exploitations commerciales. Ces impôts sont d'un taux si élevé que le Législateur fiscal, dans un but de protection de l'économie nationale, est amené, principalement entre 1939 et 1945, à prescrire certaines mesures d'assouplissement et d'allègement, mesures qui, à leur tour, ont des incidences comptables. En telle sorte que des dispositions d'ordre fiscal retentissent ici directement sur l'établissement du bilan. Ce sont ces questions qui seront étudiées dans la Section III du présent chapitre.

Les solutions qui leur ont été apportées demeurent généralement valables après la revision des bilans autorisée par l'ordonnance du 15 août 1945. Mais nous aurons à examiner, au Chapitre V, comment, dans les entreprises qui ont procédé à cette revision, elles doivent se combiner avec les nouvelles règles posées par ladite ordonnance et par le décret d'application du 28 février 1946.

SECTION III

Tempéraments à l'imposition des plus-values

Comme on vient de le voir, la loi assujettit en principe aux impôts sur les revenus commerciaux toutes les plus-values réalisées, même dans la mesure où, résultant de la dégradation monétaire, elles n'apportent aucun enrichissement effectif à l'entreprise. La taxation frappe l'enrichissement nominal en francs, parce que le

franc, malgré les amputations qu'il a subies tant du fait de la loi monétaire du 25 juin 1928 et des lois de dévaluation qui l'ont suivie que du fait des circonstances, demeure notre unité de compte et constitue notre seul instrument légal de mesure des valeurs.

Tel est le principe. Mais — précisément en raison de l'ampleur des plus-values dues au facteur monétaire — le Législateur fiscal s'est vu dans la nécessité d'apporter à ce principe de très larges tempéraments. Ses préoccupations ont été de plusieurs ordres :

1° Le taux de certains impôts — particulièrement des impôts à tarif progressif — est si élevé qu'il a paru équitable d'en atténuer le poids en étalant la plus-value imposable sur plusieurs exercices. La progressivité de l'impôt se trouve ainsi sensiblement adoucie, puisque la plus-value, au lieu d'entrer massivement, pour son montant global, dans les bénéfices de l'année de sa réalisation, est répartie sur un certain nombre d'années d'imposition.

2° Des raisons, parfois de simple opportunité, le plus souvent d'ordre économique ont conduit l'autorité fiscale à renoncer à l'imposition immédiate de certaines plus-values. Celles-ci ne sont pas définitivement exonérées : on reporte seulement leur taxation à plus tard, à une époque où, espère-t-on, la situation se sera stabilisée. Il s'agit donc ici moins de mesures d'exemption que de sursis d'imposition. Ces mesures concernent :

a) *les plus-values réemployées :* en facilitant, par une franchise momentanée d'impôts, le rajeunissement des moyens de production, on entend servir le redressement économique ;

b) *les plus-values de fusion de sociétés :* il ne faut pas que d'excessives perceptions fiscales viennent actuellement contrarier et même empêcher la politique de concentration des entreprises désirée par le Gouvernement ;

c) *certaines plus-values d'échange,* qu'on veut ménager, soit dans l'intérêt du crédit public, soit dans l'intérêt des affaires ;

d) *les plus-values après décès,* dont l'imposition apparaît vraiment abusive quand l'affaire est purement et simplement continuée par les enfants ou le conjoint du défunt.

Ces diverses mesures d'assouplissement sont examinées ci-après, sous leur double aspect comptable et fiscal.

Nous consacrerons pour finir quelques développements à la question des *plus-values de réquisition* et des *plus-values de nationalisation.*

Etalement fiscal des plus-values

Une plus-value de cession se présente toujours comme un gain exceptionnel, qui, bien qu'obtenu en une seule fois et venant grossir les revenus normaux de l'année de sa réalisation, ne s'en est pas moins graduellement formé au cours de toute une série d'exercices antérieurs. Déjà lourde quand il s'agit d'impôts proportionnels, la taxation massive de la plus-value, au titre du seul exercice pendant lequel cette plus-value a été réalisée, peut devenir insupportable quand il s'agit d'impôts progressifs. C'est cette considé-

ration, dictée par l'équité, qui a amené le Législateur fiscal à instituer récemment, en matière d'impôts directs progressifs, un système d'étalement des plus-values de cession, qui, en permettant la répartition de celles-ci sur un certain nombre d'années, atténue dans une large mesure les effets de la progressivité.

Cet étalement, simple faculté pour le contribuable (mais faculté que celui-ci a un intérêt évident à revendiquer), offre un caractère exclusivement fiscal. Il n'a aucune incidence comptable, il ne retentit, ni sur les comptes de l'exercice de cession, ni sur ceux des exercices antérieurs sur lesquels la plus-value est étalée. Nous disons : *exercices antérieurs,* car l'étalement se fait en arrière, sur les exercices passés. Effectué sur les exercices postérieurs à la réalisation de la plus-value, l'étalement se fût en effet traduit par un sursis d'imposition, c'est-à-dire par un avantage supplémentaire pour le contribuable. Le Législateur a sans doute estimé que l'atténuation de la progressivité constituait par elle-même une faveur suffisante.

C'est en 1941 que le système d'étalement a fait son apparition dans notre législation fiscale.

A) Impôt général sur le revenu

En matière d'impôt général sur le revenu, la loi du 13 janvier 1941 a introduit dans le Code général des Impôts Directs un article 113 *bis*, qui permet l'échelonnement, sur l'année pendant laquelle ils ont été réalisés et sur les années précédentes non couvertes par la prescription, des revenus exceptionnels, tels, par exemple, que la plus-value de cession d'un fonds de commerce ou d'éléments importants d'un actif industriel ou commercial, lorsque le montant de ces revenus exceptionnels dépasse la moyenne des revenus nets d'après lesquels le bénéficiaire a été soumis à l'impôt général au titre des trois dernières années antérieures à celle de la cession.

L'année d'imposition, en matière d'impôt général, s'entendant de l'année qui suit l'année de réalisation des revenus (on est par exemple imposable au titre de 1946 sur les revenus réalisés en 1945) et le délai de reprise de l'Administration s'étendant aux quatre années antérieures à celle de l'imposition, la plus-value sera donc, en principe, si le contribuable en fait la demande, étalable par fractions égales sur ces quatre années (1).

La loi prévoit toutefois — ce qui est logique — qu'en aucun cas, le revenu exceptionnel ne peut être réparti sur une période antérieure à la date à laquelle le contribuable a acquis les biens ou exploitations dont la cession a été génératrice de la plus-value. Par exemple, précise l'Administration, un contribuable qui, le 1er octobre 1940, aurait revendu avec plus-value un fonds de commerce acheté le 1er avril 1938, ne pourrait répartir la plus-value réalisée que sur la période de 30 mois pendant laquelle il aurait exploité le

(1) En fait, tant que sera en vigueur la loi du 17 septembre 1940, qui a suspendu les délais de répétition en matière fiscale, la période d'étalement pourra s'étendre à plus de quatre années et remonter jusqu'à l'année 1936.

fonds, cette plus-value étant comptée à raison de 9/30es dans les revenus de 1938, de 12/30es dans les revenus de 1939 et de 9/30es dans les revenus de 1940.

B) Prélèvement temporaire

1° Étalement de la loi du 30 juin 1941

En matière de prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices (1), la loi du 30 janvier 1941 avait posé en principe que les bénéfices à retenir pour l'établissement de ce prélèvement devaient s'entendre des bénéfices soumis à l'impôt cédulaire commercial, lesquels, comme on sait, comprennent, non seulement les profits d'exploitation, mais aussi les plus-values de cession réalisées soit en cours, soit en fin d'entreprise. Ainsi que l'avait souligné M. Marcel Lecerclé dans son ouvrage sur le Prélèvement temporaire (2e édition, p. 50 et suiv.), cette règle aboutissait à soumettre à l'énorme taxation progressive dudit prélèvement des plus-values qui, bien que réalisées à l'occasion de cessions intervenues pendant la période d'application de cet impôt temporaire, s'étaient généralement formées, pour partie tout au moins, avant le début des hostilités.

C'est pour remédier, dans une certaine mesure, aux conséquences rigoureuses de ce principe d'assimilation avec l'impôt cédulaire que l'article 2 de la loi du 30 juin 1941 avait introduit dans la loi organique du 30 janvier précédent un article 8 *bis* qui décidait que si, pendant la période d'application du prélèvement, une entreprise réalisait des profits exceptionnels provenant de la cession, soit en cours, soit en fin d'exploitation, d'éléments de son actif immobilisé (ce qui excluait, comme il était normal, du bénéfice de la mesure les plus-values de vente de marchandises), la fraction de ces profits qui excédait le dixième du bénéfice de comparaison *pouvait,* pour la liquidation du prélèvement (mais non de l'impôt cédulaire), être répartie par portions égales sur l'exercice de la réalisation desdits profits et sur les trois exercices antérieurs, étant entendu que cette répartition ne pouvait, en aucun cas, s'étendre au-delà de l'exercice d'acquisition des éléments générateurs des profits à étaler.

Cette disposition, à peu près calquée sur l'article 113 *bis* du Code des Impôts Directs dont il vient d'être parlé, avait pour conséquence, d'une part, d'atténuer la progressivité du prélèvement, d'autre part, tant que la période d'application de celui-ci n'avait pas englobé quatre exercices, de soustraire au prélèvement une fraction des plus-values, d'autant plus importante que la cession avait été plus rapprochée de la date du 1er septembre 1939.

Complétant cette mesure, l'article 8 *ter* ajouté à la loi du 30 janvier 1941 par la loi du 30 juin 1941 décidait, en vue de ménager la trésorerie des entreprises, qu'à la fraction du prélèvement temporaire afférente aux plus-values restant taxées après étalement, pou-

(1) Voir, *suprà*, p. 31, les règles d'assiette de cet impôt.

vait être substituée une créance du Trésor d'égal montant, payable en dix annuités comportant un intérêt de 3%, mais à la condition que les profits ainsi taxés eussent été affectés à la création d'activités nouvelles appartenant à l'une des catégories désignées par arrêté ministériel.

En résumé, la loi du 30 juin 1941 accordait, en matière de prélèvement temporaire, aux plus-values réalisées : d'une part, un dégrèvement partiel, par le jeu de l'étalement ; d'autre part, en cas de remploi, un allongement des délais de paiement.

2° EXONÉRATION PARTIELLE DE LA LOI DU 31 JANVIER 1944

Cette formule d'étalement n'a eu d'ailleurs qu'une existence éphémère en matière de prélèvement. Rompant en effet, en cette matière, avec le principe par trop rigoureux de la spécialisation des exercices, la loi de réforme fiscale du 31 janvier 1944 (art. 16) a décidé que, pour l'assiette du prélèvement temporaire, il serait, en fin de période d'application de ce prélèvement, fait masse des résultats de tous les exercices compris dans cette période et qu'on dégagerait à ce moment un excédent d'ensemble, sur lequel serait liquidé le prélèvement réellement dû.

Le même article stipule que, pour la fixation de cet excédent d'ensemble, les plus-values réalisées, en cours ou en fin d'entreprise, pendant la période d'application du prélèvement (c'est-à-dire entre le 1er septembre 1939 et le 31 décembre 1944), sur les éléments de l'actif immobilisé ne seront retenues que pour la fraction qui aura été acquise *depuis le* 1er *septembre* 1939. La plus-value imposable, en cette matière, se calculera donc par rapprochement entre le prix de cession (ou la valeur d'apport) et la valeur qu'avait, au 1er septembre 1939, l'élément cédé ou apporté.

Pratiquement, il était souvent difficile de déterminer avec exactitude la valeur qu'avait, au 1er septembre 1939, l'élément cédé ou apporté. A défaut d'autres bases plus satisfaisantes qui pourraient être proposées, soit par le contribuable, soit par l'Administration, celle-ci, dans sa Circulaire du 15 avril 1944, suggère les méthodes forfaitaires ci-après.

a) Eléments corporels.

La fraction de plus-value acquise depuis le 1er septembre 1939 est égale à l'excédent du prix de vente de l'élément considéré sur le prix de revient qu'aurait comporté cet élément s'il avait été acheté le 1er septembre 1939 dans l'état où il se trouvait à cette date, diminué des amortissements effectués après la même date. Ce prix de revient est lui-même égal au prix de revient dudit élément, à l'état de neuf, réévalué à la date du 1er septembre 1939 et diminué des amortissements réellement effectués avant cette date pour tenir compte de la vétusté. Quant à la réévaluation du prix de revient, elle est faite en mutipliant le prix de revient initial par le rapport des indices pondérés des prix de gros respectivement pour le mois d'août 1939 (726) et pour l'année de l'acquisition. Quand l'entre-

prise y a intérêt, elle peut d'ailleurs substituer aux indices généraux les indices partiels entrant en compte pour le calcul desdits indices et correspondant le mieux à la structure des éléments cédés.

b) Eléments incorporels.

La valeur de ces éléments au 1er septembre 1939 est fixée en fonction des variations du chiffre d'affaires et en partant, soit du prix d'achat, soit du prix de vente de ces éléments. Si l'on part du prix d'achat, la valeur, au 1er septembre 1939, de l'élément considéré est obtenue en multipliant ce prix par le rapport constaté entre les chiffres d'affaires globaux de chacune des périodes triennales ayant respectivement, d'une part, précédé l'ouverture de l'exercice en cours au 1er septembre 1939, d'autre part, suivi la clôture de l'exercice au cours duquel l'élément a été acquis. Si l'on part du prix de vente, on obtient la valeur au 1er septembre 1939 en multipliant ce prix par le rapport constaté entre les chiffres d'affaires globaux de chacune des périodes triennales ayant précédé respectivement, d'une part, l'ouverture de l'exercice en cours au 1er septembre 1939, d'autre part, l'ouverture de l'exercice au cours duquel a eu lieu la cession. Dans le cas où l'emploi des deux méthodes est possible, la valeur au 1er septembre 1939 est réputée égale à la moyenne des résultats des deux modes de calcul. Dans le cas contraire, on retient le résultat de la deuxième méthode.

c) Valeurs mobilières.

La plus-value imposable est déterminée en retranchant du prix de vente des titres la valeur de ces titres au 1er septembre 1939, diminuée, s'il y a lieu, des amortissements faits sur ceux-ci en franchise d'impôt. Pour les titres cotés, la valeur au 1er septembre 1939 est celle de la dernière cotation antérieure à cette date. Pour les titres non cotés, on applique les mêmes règles que celles employées pour les éléments corporels du fonds de commerce, sauf à prendre — au lieu des indices de la S. G. F. — les indices des cours des valeurs mobilières à la bourse de Paris et à retenir, comme indice de 1939, la moyenne des indices des mois de janvier à août 1939.

Les règles ci-dessus, applicables à toutes les plus-values réalisées depuis le début des hostilités sur l'actif immobilisé, rendaient sans objet l'étalement fiscal des plus-values, organisé par l'article 2 de la loi du 30 juin 1941. C'est pourquoi la loi du 31 janvier 1944 (art. 17) a purement et simplement supprimé, en matière de prélèvement temporaire, ce système d'étalement, beaucoup moins avantageux que la nouvelle formule édictée par l'article 16 de cette dernière loi.

Plus-values réemployées

Régime général

Si, au lieu d'être distribuée ou d'être employée à un achat de marchandises, la plus-value de cession est investie dans des immo-

bilisations productives (en matériel d'exploitation, par exemple), cet investissement sert sans doute l'intérêt personnel du chef d'entreprise, mais il sert aussi l'intérêt général ; il présente une utilité économique du fait que, par un rajeunissement des moyens de production, il améliore l'équipement du Pays et accroît son potentiel industriel. Tâche urgente et indispensable, si l'on songe que, déjà en 1939, l'âge moyen des machines-outils était, en France, de 19 ans, contre 7 ans en Allemagne, 6 ans en Italie et 3 ans aux Etats-Unis. Depuis lors, les épreuves qui se sont abattues sur notre Pays n'ont fait qu'aggraver cette situation, en telle sorte qu'à l'heure actuelle notre outillage industriel compte parmi les plus démodés de l'univers. D'après les documents du *Plan*, l'âge moyen de nos 245.000 machines-outils serait actuellement de 25 ans, alors qu'il ne serait que de 8 ans en Angleterre et de 6 ans aux Etats-Unis.

Il est donc normal que de tels investissements bénéficient de ménagements fiscaux, surtout dans une période où, par suite de facteurs internationaux ou de circonstances intérieures, le développement de la production s'impose comme une nécessité vitale. Ce développement se trouverait évidemment contrarié si, par le prélèvement de lourds impôts (les charges fiscales sont toujours extrêmement sévères dans les époques troublées), le Trésor venait réduire les facultés de financement des industriels.

Ces mesures d'allègement apparaissent d'ailleurs d'autant moins contre-indiquées, sur le terrain de la technique fiscale pure, qu'en cas de réinvestissement immédiat ou rapide de la plus-value, tout se passe comme si, en fait, cette plus-value n'avait jamais été réalisée, puisque l'opération de cession, qui l'a dégagée, a été suivie, à très court délai, par une mutation en sens inverse, par un rachat de moyens de production dans lesquels la plus-value se trouve de nouveau immobilisée. En telle sorte que, l'élément nouveau prenant la place de l'élément cédé, il n'est pas déraisonnable de décider que la question de l'imposition de la plus-value ne se posera que plus tard, quand cet élément nouveau fera à son tour l'objet d'une cession.

Ce sont ces considérations, surtout celles d'ordre économique, qui ont amené le Gouvernement, à la veille de la guerre, à apporter au principe de l'imposition des plus-values de cession une très large dérogation en faveur de certaines plus-values réemployées. Cette mesure a fait l'objet d'un décret du 3 février 1939, qui a introduit dans le Code des Impôts Directs un article 7 *bis*, dont le libellé initial était ainsi conçu :

« Par dérogation aux dispositions du premier alinéa de l'article précédent, les plus-values provenant de la cession en cours d'exploitation d'éléments de l'actif immobilisé, *exception faite du portefeuille*, ne sont pas comprises dans le bénéfice imposable de l'exercice au cours duquel elles ont été réalisées, si le contribuable prend l'engagement de réinvestir dans son entreprise, avant l'expiration d'un délai d'*un an* à partir de la clôture de cet exercice, en immobilisations *autres que des valeurs mobilières ou des participations*,

une somme égale au montant de ces plus-values ajoutées au prix de revient des éléments cédés.

« Si le remploi est effectué dans le délai prévu ci-dessus, les plus-values distraites du bénéfice imposable sont considérées comme affectées à l'amortissement des nouvelles immobilisations et viennent en déduction du prix de revient à reconstituer au moyen des amortissements annuels prélevés sur les bénéfices. Dans le cas contraire, elles sont rapportées au bénéfice imposable de l'exercice au cours duquel a expiré le délai ci-dessus ».

Ce texte a, depuis lors, été amendé ou complété sur certains points, sans du reste que la ligne générale en ait été modifiée. Les explications qui vont suivre tiennent compte de ces corrections.

Le bénéfice de l'exonération est subordonné à la réunion de certaines conditions, qu'il importe de préciser.

1° Il faut que la plus-value provienne d'une *cession*, c'est-à-dire d'une mutation de propriété. Peu importe d'ailleurs, selon l'Administration, que cette cession soit volontaire ou forcée (réquisition ou expropriation) ; peu importe également qu'elle ait le caractère d'une vente ou d'un apport en société. L'Administration assimile même aux plus-values de cession celles qui dérivent de l'encaissement d'indemnités d'assurances.

2° La plus-value doit être réalisée *en cours d'exploitation*. Cette disposition est logique, puisque l'exonération a pour but de favoriser l'extension des entreprises. Les plus-values constatées à la liquidation d'une entreprise ne présentent plus, en général, cette utilité économique que l'exonération entend servir.

3° La plus-value doit provenir de la cession d'éléments *immobilisés* de l'actif, ces éléments s'entendant, comme il a été indiqué plus haut, des moyens stables de production, qu'il s'agisse d'éléments corporels ou incorporels du fonds de commerce. Sont donc exclues de la mesure les plus-values de cession de marchandises, matières premières et approvisionnements

Le décret du 3 février 1939 excluait en outre du bénéfice de l'exonération les plus-values de cession des valeurs mobilières, bien que le portefeuille, tout au moins dans les entreprises à caractère non financier, puisse souvent être considéré comme une véritable immobilisation.

Mais l'article 1er de la loi de réforme fiscale du 31 janvier 1944 a élargi, sur ce point, le champ de l'exonération, en admettant au bénéfice de celle-ci, à partir de l'année d'imposition 1944 (exercices clos en 1943), les plus-values de cession des valeurs constituant le portefeuille. Ne profitent toutefois de la mesure que les valeurs entrées dans le patrimoine de l'entreprise cinq ans au moins avant la date de leur cession : ce séjour minimum de cinq ans dans l'actif de l'entreprise est légalement réputé nécessaire pour conférer le caractère d'immobilisations aux titres du portefeuille.

En cas de vente d'actions qui avaient été reçues gratuitement, ou de vente d'actions dont le nominal avait été augmenté par suite d'incorporation de réserves, ou de vente de droits de souscription,

les plus-values résultant de ces opérations ont leur source dans les actions *anciennes*. Dans les trois cas, c'est donc, selon nous, la date d'acquisition de celles-ci qui doit être retenue comme point de départ du délai d'immobilisation de cinq ans. La solution est la même pour les titres convertis.

L'Administration décide par ailleurs, dans un esprit libéral, au cas de fusion de sociétés, que l'exonération joue pour les cessions, faites par la société absorbante ou nouvelle, de titres qui lui avaient été apportés par les sociétés dissoutes, pourvu que ces titres aient été acquis par les sociétés dissoutes plus de cinq ans avant leur revente par la société résultant de la fusion.

Pour l'application de ces dispositions, les valeurs du portefeuille s'entendent des valeurs mobilières (actions, obligations, parts bénéficiaires) créées ou non matériellement, des titres de rente sur l'Etat, ainsi que des parts de commandite et de sociétés à responsabilité limitée.

Quant aux parts d'associés en nom collectif, l'Administration décide qu'elles peuvent être assimilées à la propriété d'une partie d'un fonds de commerce et, qu'à raison de ce caractère propre d'immobilisation, elles peuvent bénéficier de l'exonération, même si elles sont vendues moins de cinq années après leur entrée dans le patrimoine de l'entreprise.

4° Pour que la plus-value de cession puisse être fiscalement retranchée des bénéfices de l'exercice de sa réalisation, le contribuable doit souscrire un engagement de réinvestissement. Cet engagement écrit sera normalement déposé en même temps que la déclaration fiscale des bénéfices, c'est-à-dire dans les trois premiers mois de l'année civile suivant la date de clôture de l'exercice pendant lequel la plus-value a été réalisée.

Le décret du 3 février 1939 prévoyait que le réinvestissement devait être effectué dans le délai d'un an à compter de la fin de l'exercice de réalisation de la plus-value. Ce délai, manifestement trop court, a été porté à trois ans, avec effet rétroactif, par la loi du 13 janvier 1941.

Même ainsi prolongé, le délai de réinvestissement ne pouvait, dans les circonstances nées de l'état de guerre, être respecté par les entreprises, celles-ci éprouvant les plus grandes difficultés à se procurer des matériels de remplacement. Aussi, la loi du 12 août 1942, n° 768 (qu'il ne faut pas confondre avec celle du même jour qui a modifié le régime fiscal des sociétés) avait-elle, par son article 3, prorogé ce délai pour les plus-values réalisées entre le 1er janvier 1939 et la date de sa publication (J. O. du 15 août 1942). Le délai supplémentaire variait suivant que le délai normal de remploi était ou non expiré à cette dernière date. Dans le premier cas, le nouveau délai prenait fin un an après le jour de la cessation officielle des hostilités ; dans le second, le délai de remploi était suspendu jusqu'à cette date, et il reprenait cours à ce moment pour une durée équivalente à celle qui restait à courir le 15 août 1942 et au moins égale à un an.

Pour bénéficier de cette prolongation du délai, les entreprises intéressées ont dû verser, avant le 26 janvier 1943, à un compte bloqué ouvert à leur nom dans les écritures du Trésor, une somme égale au montant du prix de cession des éléments générateurs des plus-values exonérées. Cette somme devait être remise à leur disposition un mois après la date de cessation des hostilités, étant entendu qu'elle pouvait être retirée avant ce terme en vue de financer des remplois rentrant dans les prévisons de l'article 7 *bis*.

Les modalités d'application de ces dispositions ont été précisées par un arrêté ministériel du 26 octobre 1942 (J. O. du 30 octobre), commenté par une Circulaire de la Direction Générale des Contributions Directes du 11 janvier 1943. On se référera utilement à cette Circulaire pour la solution des problèmes comptables soulevés par le blocage et le déblocage des fonds, problèmes qui sortent du cadre de la présente étude.

L'article 78 de l'Ordonnance du 15 août 1945 a apporté de nouveaux assouplissements à cette législation. Il prévoit qu'en toute hypothèse le délai de remploi ne peut prendre fin avant le 31 décembre de la deuxième année suivant celle de la cessation des hostilités. Cette disposition s'applique, non seulement aux plus-values réalisées avant la publication de la loi du 12 août 1942 (à la condition, bien entendu, qu'il ait été régulièrement satisfait, avant le 26 janvier 1943, au blocage édicté par cette loi), mais aussi aux plus-values réalisées depuis la publication de la loi du 12 août 1942 jusqu'à la date de cessation des hostilités, — plus-values qui n'étaient pas visées par la loi du 12 août 1942 — à la condition que les entreprises procèdent au blocage du prix de cession dans les trois mois suivant celui de la publication de la nouvelle ordonnance ou celui de la réalisation de la plus-value (pour les cessions postérieures à l'ordonnance du 15 août 1945).

Une loi du 10 mai 1946 (J. O. du 12 mai) ayant fixé au 1er juin 1946 la date légale de cessation des hostilités, il en résulte :

en ce qui concerne les plus-values réalisées avant le 12 août 1942 : que le délai de remploi viendra à expiration le 31 décembre 1948, si ce délai était déjà expiré à la date de publication de la loi du 12 août 1942 et que, dans le cas contraire, le délai, qui était suspendu, reprend cours au 1er juin 1946 pour une période égale à celle qui restait à courir lors de la publication de la loi du 12 août 1942, sans toutefois pouvoir prendre fin avant le 31 décembre 1948 ;

en ce qui concerne les plus-values réalisées entre le 12 août 1942 et le 1er juin 1946 : que le délai de réemploi ne peut prendre fin avant le 31 décembre 1948 pour les plus-values réalisées au cours des exercices clos avant le 31 décembre 1945, ni avant le 31 décembre 1949 pour les plus-values obtenues pendant les exercice clos en 1946.

Quant aux sommes bloquées, soit en vertu de la loi de 1942, soit en vertu de l'ordonnance du 15 août 1945, elles ont dû être remises à la disposition des entreprises avant le 1er juillet 1946.

5° La somme à réinvestir doit être égale, non seulement au montant de la plus-value procurée par l'élément cédé, mais à ce montant augmenté du prix de revient de cet élément.

Insolite au premier abord, cette disposition s'explique par la raison suivante.

L'intention du Gouvernement a été de subordonner l'exonération au réinvestissement, non pas de la seule plus-value de cession, mais de l'ensemble des *disponibilités* dégagées par la cession. Quelles sont ces disponibilités ? C'est tout d'abord, cela va sans dire, le prix de cession lui-même. Mais ce sont aussi les amortissements que l'entreprise avait pu pratiquer antérieurement sur l'élément cédé, amortissements qui, par définition, avaient précisément pour objet, en reconstituant le capital initialement investi dans cet élément, de pourvoir au remplacement de celui-ci.

Or, un calcul simple montre que ce total : Prix de cession (C) + Amortissements (A) est égal au total : Prix de revient (R) + Plus-value (P).

Si, en effet, aucun amortissement n'avait été précédemment effectué, la plus-value comptable s'obtiendrait par simple différence entre le prix de vente de l'élément cédé et son prix de revient. On aurait :

$$P = C - R.$$

Mais, du fait qu'un amortissement a été pratiqué, la valeur résiduelle comptable de l'élément vendu n'est plus, au moment de la cession, que de : R — A.

Par conséquent, dans ce cas, la plus-value comptable est de :

$$P = C - (R - A).$$

d'où : $P = C - R + A.$

d'où : $P + R = C + A.$

Telle est la raison pour laquelle le décret, pour exprimer qu'il entend soumettre au réinvestissement l'ensemble des disponibilités résultant de la cession, décide que ce réinvestissement doit absorber une somme égale au total de la plus-value et du prix de revient de l'élément cédé (1).

Ce principe a une portée absolue. C'est ainsi qu'interprétant strictement les termes de l'article 7 *bis* (qui exige le remploi intégral d'une somme égale au montant des plus-values ajoutées au prix de revient des éléments cédés), l'Administration a résolu *par la négative* la question de savoir si, dans le cas où une entreprise a réalisé une plus-value de cession dont le montant a pour effet de rendre bénéficiaire l'exercice en cours, qui, sans cela, eût été déficitaire, cette entreprise peut bénéficier de l'exonération sur la fraction de la plus-value apparaissant comme taxable, en se bornant à prendre l'engagement de réinvestir une somme égale à cette fraction seulement, augmentée du prix de revient de l'élément cédé. Même

(1) Si cette formule a été utilisée de préférence à l'autre, c'est parce qu'elle s'applique à tous les cas, que des amortissements aient été ou non effectués. Tandis que la formule : Prix de cession + Amortissements n'est pas valable dans le cas — celui des ventes de terrains, par exemple — où l'élément cédé n'a pas donné lieu à amortissement.

dans ce cas, c'est donc *toute* la plus-value qui doit être réinvestie.

Mais l'Administration admet à juste titre qu'en pareille hypothèse l'entreprise est fondée à reporter sur les cinq exercices suivant celui de la cession le déficit fiscal résultant, *après distraction de la plus-value,* des écritures de l'exercice de la cession (Code, art. 12).

Enfin, lorsque la cession porte sur un élément réévalué en application de l'ordonnance du 15 août 1945, l'Administration décide, par une interprétation libérale, que la condition de remploi exigée par l'article 7 *bis* est remplie dès lors que l'entreprise réinvestit une somme égale — non point au prix de revient réévalué de l'immobilisation cédée, majoré de la plus-value de cession par rapport à ce prix réévalué — mais seulement au prix de cession, augmenté des amortissements et provisions de renouvellement effectués en franchise d'impôt, les amortissements antérieurs à la revision étant seulement comptés pour leur montant *non réévalué.* Ce total exprime bien, en effet, le montant *réel* des disponibilités dégagées par la cession et ainsi se trouve remplie la condition nécessaire et suffisante à la validité du remploi.

6° Le décret du 3 février 1939 stipulait que le remploi ne pouvait entraîner exonération que s'il était fait en immobilisations « autres que des valeurs mobilières ou des participations ».

Il est toujours nécessaire, à l'heure actuelle, que le remploi soit effectué en immobilisations, telles qu'on les a définies ci-dessus c'est-à-dire en moyens stables d'exploitation, à l'exclusion, par conséquent, des marchandises, matières premières et approvisionnements (1).

Mais l'ostracisme dont témoignait le décret de 1939 à l'égard des réinvestissements en titres de valeurs mobilières ne s'est pas intégralement maintenu. Par une vue un peu sommaire des choses, le Gouvernement avait estimé, en 1939, que les remplois en valeurs mobilières ne présentaient pas un intérêt économique suffisant pour justifier l'exonération.

Or, il est bien certain, par exemple, que des investissements en actions, et, en particulier, des prises de participations, en contribuant à la création ou à l'extension de sociétés dont l'activité répond à des besoins utiles à la restauration économique du Pays, méritent, tout autant que les remplois en d'autres immobilisations productives, l'encouragement des Pouvoirs publics.

Ce sont ces motifs qui ont conduit le Gouvernement à décider, par l'article 1er de la loi du 31 janvier 1944, que seraient désormais (à compter de l'exercice clos en 1943) assimilées à des immobilisations de remploi de nature à entraîner l'exemption les acquisitions d'actions ou de parts d'intérêt ou de commandite ayant pour effet

(1) Bien entendu, il n'est pas nécessaire que le remploi soit fait « à l'identique ». Il y aura exonération, par exemple, si la plus-value de vente d'un terrain, ajoutée à son prix de revient, est réinvestie en dépenses d'aménagement ou dans l'achat d'un matériel industriel ou d'un brevet (à la condition, naturellement, dans ce dernier cas, que l'entreprise ne fasse pas commerce de brevets).

d'assurer à l'exploitant la pleine propriété de 30% au moins du capital nominal d'une tierce entreprise ressortissant à la même famille professionnelle.

Ce pourcentage est abaissé à 15% en ce qui concerne les actions ou parts acquises par des sociétés françaises par actions ou à responsabilité limitée exploitant des services publics de production, de transport ou de distribution d'électricité dans une société française par actions ou à responsabilité limitée exploitant elle-même un de ces services (1).

Il va de soi que l'exonération s'applique, non seulement au cas ou l'entreprise acquiert en une seule fois 30% (ou 15%) du capital d'une tierce société, mais également dans le cas où l'entreprise, possédant déjà des actions ou parts de cette tierce société, s'en procure une quantité suffisante pour devenir propriétaire, au total, de 30% (ou 15%) du capital de celle-ci et même dans le cas où l'entreprise, détenant d'ores et déjà 30% (ou 15%) ou plus de la tierce société, augmente sa participation par l'achat de nouvelles actions ou parts de ladite société.

Par une lettre du 24 juillet 1946, la Direction Générale des Contributions Directes a fait connaître à l'ANSA que l'entreprise qui, en vue de bénéficier de l'article 7 *bis*, a acquis 30% du capital d'une tierce entreprise n'est pas tenue, pour conserver le droit à l'exonération édictée par cet article, de maintenir l'importance de cette participation et, notamment, de souscrire à l'augmentation de capital à laquelle viendrait à procéder ultérieurement la tierce entreprise.

Les « acquisitions », au sens du nouveau texte, s'entendent du reste, non seulement des achats d'actions ou parts sociales sur le marché, mais aussi des souscriptions de titres à l'émission et même des apports en nature.

Dans ce dernier cas, l'Administration admet d'ailleurs une solution très libérale. Elle décide, en effet, que, quand une entreprise apporte une partie de son actif à une société et qu'en rémunération de cet apport (assimilé à une acquisition de titres) elle reçoit des actions ou part d'une valeur (2) supérieure à l'estimation comptable assignée, dans son propre bilan, aux biens apportés, on peut considérer que, *simultanément à la réalisation de cette plus-value*, c'est-à-dire dès l'exercice au cours duquel a été fait l'apport, l'entreprise *a fait le remploi* prescrit par l'article 7 *bis* à concurrence de la valeur des titres qu'elle a reçus. Réalisation de la plus-value et remploi en participation (dans cette dernière mesure) se placent donc au même moment.

La valeur de cette participation en actions d'apport représentant le prix de cession des biens apportés (ce que, page 77, nous avons appelé C), il ne restera donc plus à l'entreprise apporteuse,

---

(1) Disposition destinée à mettre le pourcentage ici admis en concordance avec celui prévu à l'article 153 du code fiscal des valeurs mobilières (Sociétés-mères).

(2) Conformément à ce qui a été indiqué précédemment, on vise ici la valeur réelle et non pas seulement la valeur nominale des titres.

pour consolider l'exonération de la plus-value, qu'à réinvestir, avant la fin du délai légal, en immobilisations quelconques, une somme égale aux amortissements (A) qu'elle avait pratiqués, avant l'apport, sur les biens apportés.

L'Administration va même plus loin. Elle admet que, lorsque l'entreprise apporte la totalité de son actif et subsiste sous forme de *holding*, il n'y a pas cessation d'exploitation ; les plus-values réalisées peuvent donc être considérées comme obtenues en cours d'exploitation et elles sont par suite susceptibles de bénéficier des dispositions de l'article 7 *bis*.

On observera enfin que l'ordonnance du 27 juillet 1944, relative au rétablissement de la liberté syndicale, ayant annulé la loi du 4 octobre 1941 qui avait institué la famille professionnelle, on doit considérer comme caduque la disposition de la loi du 31 janvier 1944 qui, en cas de réinvestissement en valeurs mobilières, imposait le remploi en des acquisitions de titres d'entreprises *appartenant à la même famille professionnelle*.

Examinons maintenant les conséquences de l'engagement de remploi pris par le chef d'entreprise.

Soulignons, tout d'abord, que le remploi ne peut être considéré comme effectué que quand les dépenses de réinvestissement ont été *payées*, ou, tout au moins, lorsqu'elles ont été *engagées* (par exemple : matériel déjà livré). En principe, le remploi n'est valable que s'il a été fait en biens situés en France, à moins — cas exceptionnel — que l'entreprise ne supporte l'impôt cédulaire commercial français sur ses bénéfices étrangers.

Quant aux remplois en titres, ils peuvent porter sur des titres français ou étrangers. Dans l'une ou l'autre hypothèse, l'Administration estime que, pour les actions non intégralement payées lors de leur souscription, le remploi ne peut être considéré comme opéré, pour la valeur *totale* de ces titres, dès la date de cette souscription. Elle admet qu'on peut le regarder comme effectué au fur et à mesure des versements de libération ; mais elle exige que les actions ainsi libérées aient été souscrites ou acquises *après* la publication de la loi du 31 janvier 1944.

Remarquons, d'autre part, que c'est à l'expiration du délai de remploi, qu'il faut se placer pour apprécier si l'engagement a été tenu. Il en résulte, en premier lieu, que les réinvestissements peuvent s'étaler sur toute la période de remploi, sans d'ailleurs qu'il soit nécessaire de respecter l'ordre dans lequel les plus-values ont été réalisées. Il en découle, d'un autre côté, que, comme on le verra dans quelques instants, l'entreprise peut à sa convenance, dans le délai de remploi, soit maintenir la plus-value à un compte spécial du passif, soit s'en servir pour effacer des pertes, soit même la distribuer. Il suffit qu'à la date d'expiration du délai de remploi, elle ait investi *une somme égale* au total : prix de revient + plus-value, somme qu'elle peut prélever sur ses réserves ou bénéfices.

Ceci étant, de deux choses l'une :

A) *L'engagement a été régulièrement tenu,* le remploi ayant été effectué dans le délai légal. Soit, par exemple, une entreprise qui, au cours de l'exercice 1943, a cédé, avec une plus-value de 40.000 francs, un matériel dont le prix de revient avait été de 100.000 francs. Ayant pris un engagement de réinvestissement, cette entreprise a exclu de son bénéfice imposable de l'exercice 1943 la plus-value de cession de 40.000 francs.

En 1944, elle a réinvesti la somme de 140.000 francs (prix de revient + plus-value du matériel cédé en 1943) dans une installation qui lui a coûté 200.000 francs.

En pareil cas, l'article 7 *bis* décide, comme on l'a vu, que la plus-value de 40.000 francs, qui a été distraite du bénéfice imposable de l'exercice 1943, et dont l'exemption se trouve maintenant consolidée par la réalisation du remploi, est considérée comme affectée à l'amortissement de la nouvelle installation acquise en 1944.

Au point de vue fiscal, le prix de revient de cette installation (200.000 francs) sera donc ramené à 160.000 francs et c'est sur cette somme que seront désormais calculés les amortissements annuels à prélever sur les bénéfices. Si, par exemple, la durée probable d'utilisation de la nouvelle installation est de 10 ans, ce seront donc, au maximum, dix annuités d'amortissement de 16.000 francs que l'entreprise pourra déduire de ses bénéfices ultérieurs d'exploitation. Et si, en 1948, par exemple, c'est-à-dire à une époque où elle a déjà prélevé trois annuités d'amortissement, soit 48.000 francs et où, par conséquent, la valeur résiduelle comptable de l'installation n'est plus que de 112.000 francs, elle revend cette installation pour 150.000 francs, sa plus-value imposable à cette époque sera de 38.000 francs, c'est-à-dire qu'elle sera calculée par rapport au prix de revient de la nouvelle installation, diminué, non seulement des amortissements prélevés sur les bénéfices (48.000 francs), mais aussi d'une somme égale à la plus-value de cession (40.000 francs) réalisée en 1943 et que la loi fiscale a considérée comme affectée, en 1944, à l'amortissement de la nouvelle installation (1).

En définitive, le système de l'article 7 *bis* aboutit à priver l'entreprise dans le futur d'une possibilité de déduction, en franchise d'impôt, égale au montant de la plus-value de cession initialement exonérée. Ce qu'il accorde, en d'autres termes, c'est moins une exemption définitive de la plus-value de cession, qu'un sursis d'imposition de cette plus-value, qui, à due concurrence, viendra plus tard, au moment de la vente de l'immobilisation de remploi, augmenter la plus-value ou diminuer la moins-value qui découlera de cette vente. Si, d'ailleurs, la vente n'a pas lieu, le matériel de remploi ayant été mis à la ferraille lorsqu'il est devenu hors d'usage,

(1) L'article 1er de la loi du 31 janvier 1944 dégage nettement cette dernière conséquence (qui ne découlait qu'implicitement du décret du 3 février 1939), en précisant que la plus-value vient en déduction du prix de revient de la nouvelle installation « pour le calcul des amortissements et des plus-values réalisées ultérieurement ».

le résultat fiscal de l'opération sera le même pour l'entreprise, qui, pour une installation achetée 200.000 francs, n'aura pu pratiquer, en franchise d'impôt, qu'un amortissement de 160.000 francs.

La plus-value de cession doit, au reste, être regardée comme un amortissement même si l'élément de remploi est, par sa nature, non amortissable, ce qui peut être le cas de terrains. Dans cette hypothèse, l'entreprise ne sera sans doute pas privée d'une possibilité fiscale d'amortissement, puisque, de toute façon, elle ne pourrait amortir l'élément de remploi en franchise d'impôt ; mais lorsque, ultérieurement, elle vendra cet élément, sa plus-value taxable se déterminera par différence entre le prix de cession et le prix d'achat dudit élément, diminué de la plus-value antérieure investie dans ce prix. La même solution est applicable lorsque l'élément de remploi consiste en valeurs mobilières.

L'avantage conféré par l'article 7 *bis* est donc plus apparent que réel. Il n'est cependant pas négligeable, car il procure un soulagement actuel à l'entreprise, soulagement d'autant plus appréciable que l'exonération d'impôt cédulaire entraîne celle du prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices et l'exemption de confiscation au titre de la législation des profits illicites.

Nous verrons au Chapitre V que les entreprises qui ont procédé à la revision de leur bilan dans les conditions prévues par l'ordonnance du 15 août 1945 peuvent désormais calculer leurs amortissements sur la nouvelle valeur comptable des immobilisations réévaluées, cette nouvelle valeur s'entendant de la différence entre le prix de revient réévalué et les amortissements anciens *également réévalués*.

La question se posait de savoir, au cas de réinvestissement antérieur à la revision de 1945, si, pour déterminer la nouvelle valeur comptable de l'immobilisation de remploi, il fallait réévaluer la plus-value de cession investie dans le prix d'acquisition de cette immobilisation, plus-value que, comme on vient de le voir, l'article 7 *bis* considère comme affectée à l'amortissement de la nouvelle installation.

Considérant que cette plus-value n'est pas un amortissement proprement dit, puisqu'elle n'a comme contre-partie, à l'actif, que l'élément amorti lui-même, à l'exclusion de toute autre valeur active propre à compenser la perte de substance de cet élément, l'Administration décide à juste titre que la plus-value réinvestie n'a pas à être réévaluée.

La nouvelle valeur comptable de l'immobilisation de remploi s'obtient donc, en pareil cas, en déduisant du prix de revient réévalué de cette immobilisation, d'une part, ses amortissements proprement dits réévalués, d'autre part la plus-value investie non réévaluee.

B) *L'engagement n'a pas été tenu.*

Dans le cas où le chef d'entreprise n'a pas effectué le réinvestissement dans le délai réglementaire, la plus-value est rapportée

aux bénéfices imposables, non pas de l'exercice au cours duquel elle a été réalisée, mais de l'exercice au cours duquel a expiré le délai réglementaire (sous réserves de ce qui sera dit ci-après, p. 85, pour les plus-values réalisées pendant la guerre).

En cas de remploi partiel, de deux choses l'une :

Ou bien le réinvestissement a porté sur une somme inférieure au prix de revient de l'élément dont la cession avait engendré la plus-value. Dans ce cas, toute la plus-value est à rattacher au bénéfice imposable de l'exercice pendant lequel a pris fin le délai de remploi.

Ou bien le réinvestissement a porté sur une somme supérieure au susdit prix de revient (mais inférieure, par hypothèse, au total : Prix de revient + Plus-value). Dans ce cas, l'exonération n'est maintenue que pour une somme égale à l'excédent du réinvestissement sur le prix de revient. Le surplus est rapporté aux bénéfices imposables.

On voit donc qu'en définitive, quand l'engagement n'a pas été tenu, la plus-value, précédemment exonérée, redevient imposable. Elle n'est pas, cependant, rétroactivement rattachée au bénéfice fiscal de l'exercice de sa réalisation, mais rapportée au bénéfice imposable de l'exercice postérieur au cours duquel a pris fin le délai légal de remploi.

Quelle sera la traduction comptable des mesures édictées par l'article 7 *bis* ? La loi fiscale est muette sur ce point, mais il paraît indiqué de calquer les écritures comptables sur les principes posés par cet article. D'où les conséquences ci-après :

La plus-value de cession sera distraite du bénéfice comptable de l'exercice de la cession. Elle ne figurera pas au compte P. P., parmi les profits de l'exercice, mais sera virée à un compte du Passif : « Plus-value de cession à réemployer ».

Si, ultérieurement, le réinvestissement a été régulièrement effectué dans les délais, la plus-value sera virée au compte « Amortissements ». Cette écriture doit être passée à la clôture de l'exercice du réinvestissement. Les annuités d'amortissement seront ensuite, dans la comptabilité, calculées sur le prix de revient des nouvelles immobilisations, diminué du montant de la plus-value.

Si, au contraire, l'engagement de réinvestissement n'a pas été tenu, le montant du poste passif : « Plus-value de cession à réemployer » sera, dans les écritures comptables de l'exercice au cours duquel a expiré le délai de remploi, viré au compte P. P. et sera donc considéré comme un profit de cet exercice.

Soulignons d'ailleurs que la création d'un tel poste de provision au passif, pour commode qu'elle soit, n'est nullement *exigée* par l'article 7 *bis*. L'Association Nationale des Sociétés par Actions avait signalé, à cet égard, à la Direction Générale des Contributions Directes que certains agents subordonnaient le bénéfice de l'exonération de la plus-value à la condition que le montant de celle-ci eût été viré à un compte de provision avant la clôture de l'exercice de la cession, et qu'ils exigeaient même cette condition dans le cas où

il existait au bilan des provisions ou réserves qui, ayant déjà supporté l'impôt, seraient susceptibles d'être affectées, après réalisation du remploi, à l'amortisement des nouvelles installations.

Par lettre du 8 juillet 1944, la Direction Générale a répondu que l'affectation de la plus-value à l'amortissement des nouvelles immobilisations pouvait valablement être réalisée, soit lors de chaque remploi partiel, soit lors du remploi total, par prélèvement sur les bénéfices ou sur les réserves et provisions figurant au bilan de clôture du ou des exercices en cours à la date de chaque remploi.

Il résulte par contre d'une décision publiée au Bulletin Officiel n° 6 de 1944 que si, pour procéder au remploi qu'il avait pris l'engagement d'effectuer, le contribuable a dû recourir, en l'absence de réserves ou de bénéfices, à des emprunts et contracter une dette à l'égard de tiers, l'investissement nouveau — qui a pour contrepartie une augmentation d'égal montant du passif réel de l'entreprise — ne saurait être regardé comme répondant aux conditions posées par le texte légal.

Remarquons encore que, quand le remploi a été effectué en valeurs mobilières, la plus-value exonérée doit, conformément à la règle générale, être affectée à l'amortissement du prix d'acquisition de ces titres.

7° Il va sans dire, enfin, que l'exonération n'est acquise que tout autant que le réinvestissement est fait dans la même entreprise.

L'Administration admet cependant une dérogation à ce principe en cas de fusion de sociétés. Ainsi qu'on le verra plus loin (p. 97), la législation fiscale, dans son dernier état, tend à considérer la fusion comme une simple opération intercalaire, dans laquelle la société absorbante ou nouvelle ne fait que prendre la suite de la ou des sociétés absorbées, sans qu'en fait il y ait « cassure » entre les entreprises anciennes et l'entreprise nouvelle.

Dans cet esprit, il a été admis que la société absorbée peut, malgré sa dissolution, conserver le bénéfice de l'exonération de l'article 7 *bis*, à la triple condition :

a) que le délai de réinvestissement ne soit pas expiré à la date de la fusion ;

b) que la société absorbante effectue le remploi dans le délai dont bénéficiait la société absorbée ;

c) que la plus-value de cession exonérée chez la société absorbée soit reprise par la comptabilité de la société absorbante, pour être affectée par celle-ci à l'amortissement des immobilisations de remploi.

Régime spécial des plus-values réalisées pendant la guerre

L'application pure et simple des règles normales de l'article 7 *bis*, telles que nous venons de les décrire, se serait traduite par un grave préjudice pour le Trésor, en ce qui concerne les plus-values réalisées pendant la guerre, pour lesquelles l'engagement de remploi

n'aurait pas été ultérieurement tenu. Distraites des bénéfices de la période de guerre, ces plus-values eussent, en effet, du fait de leur non-investissement, été rattachées, comme on l'a vu ci-dessus, à l'exercice, postérieur à la fin de la guerre, au cours duquel le délai réglementaire de remploi serait venu à expiration : autrement dit, à la faveur d'un engagement de remploi pris parfois dans le seul but d'un allègement fiscal, elles eussent échappé à la fois au prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices et, éventellement, à la confiscation au titre des profits illicites.

C'est pour éviter cette conséquence que les articles 3 et 4 de la loi de finances du 31 mars 1945 ont modifié les règles de rattachement des plus-values de cession réalisées depuis le 1er septembre 1939 et non réinvesties dans le délai prévu à l'article 7 *bis* du Code.

a) En ce qui concerne l'impôt cédulaire des B. I. C., la loi du 31 mars 1945 décidait que ces plus-values seraient fiscalement rattachées aux bénéfices de l'exercice en cours à la date de la cessation des hostilités. Mais cette date ayant été fixée au 1er juin 1946 par une loi du 10 mai 1946 et la fin de l'application du prélèvement temporaire ayant, par ailleurs, été fixée au 31 décembre 1944 par l'ordonnance du 15 août 1945, une loi du 27 avril 1946 (art. 11), modifiant celle du 31 mars 1945, a décidé, pour respecter le parallélisme avec le prélèvement temporaire, que le rattachement cédulaire de la plus-value doit se faire aux résultats *de l'exercice clos en* 1944.

b) En ce qui concerne le prélèvement temporaire, la loi du 31 mars 1945 reste en vigueur, c'est-à-dire que le rattachement doit se faire aux bénéfices de la dernière période d'application de ce prélèvement, période qui se termine le 31 décembre 1944. L'imposition ne porte d'ailleurs, dans ce cas, que sur la fraction de plus-value qui a été acquise depuis le 1er septembre 1939 (*suprà*, p. 71).

c) En ce qui touche, enfin, la confiscation des profits illicites, la plus-value est rattachée, conformément à la loi du 31 mars 1945, aux bénéfices de la période d'application de cette confiscation, période qui a pris fin le 1er juin 1946, date officielle de cessation des hostilités. Dans la mesure où la plus-value était venue réduire le bénéfice illicite soumis à reprise, elle devient dès lors entièrement confiscable.

Régime spécial des sociétés d'investissement

Une ordonnance du 2 novembre 1945 autorise la création de sociétés nationales d'investissement, chargées de gérer les titres remis à l'Etat par les sociétés en paiement de l'impôt de solidarité nationale ; elle réglemente, d'autre part, sur un plan plus large, les sociétés d'investissement ayant pour objet exclusif la gestion d'un portefeuille de valeurs mobilières.

Les sociétés (nationales ou privées) qui fonctionnent dans les conditions prévues par cette ordonnance bénéficient de certains avantages fiscaux. C'est ainsi, notamment, qu'aux termes de l'article 14 de l'ordonnance, les plus-values provenant de la cession de titres ou de parts sociales réalisées par les sociétés en question ne

sont pas comprises dans les bénéfices passibles des B. I. C. lorsqu'il est justifié que le prix de cession de ces titres ou parts a été remployé en valeurs mobilières dans un délai de trois mois à partir de la date de la cession et que la plus-value a été portée à une réserve spéciale inscrite au passif du bilan et sur laquelle sont imputées les pertes provenant d'opérations de même nature. Cette réserve est rapportée aux bénéfices imposables en cas de distribution sous quelque forme que ce soit, de même que dans le cas de cession ou de cessation d'entreprise. Ces dispositions, qui font l'objet d'un § 4 ajouté à l'article 7 *bis* du Code des Impôts Directs, assouplissent donc considérablement, pour les sociétés d'investissement (nationales ou non), le régime de droit commun prévu par cet article pour la généralité des autres entreprises :

— il n'est pas nécessaire que les titres vendus soient entrés dans le patrimoine social cinq ans au moins avant la date de la cession ;

— les sociétés d'investissement, qui ne peuvent d'ailleurs détenir plus de 10% des titres émis par une collectivité, échappent à l'obligation imposée aux autres entreprises d'avoir une participation d'au moins 30% (ou 15%) dans le capital des sociétés tierces. Elle peuvent en outre effectuer le remploi en fonds d'Etat ;

— les sociétés d'investissement ne sont tenues de réinvestir que le seul prix de cession des titres cédés ;

— la plus-value exonérée n'a pas à être affectée à l'amortissement des immobilisations de remploi ; elle est portée à une réserve spéciale, sur laquelle devront toutefois être imputées les pertes ultérieures sur cessions de titres ;

Par contre, le délai de remploi est réduit à la période de trois mois à compter de la date de la cession.

Remploi sous forme d'incorporation au capital de plus-values de réévaluation

A) *Régime antérieur à l'ordonnance du* 15 *août* 1945

Dès avant l'ordonnance du 15 août 1945, qui, comme on le verra au Chapitre V, a expressément autorisé, pour des fins fiscales, la revision des bilans, certaines entreprises, pour ajuster la valeur de leur actif à la valeur actuelle du franc, procédaient à une réévaluation de leurs immobilisations. Elles y avaient d'ailleurs été encouragées par une circulaire de la Direction Générale des Contributions Directes du 25 janvier 1930, que nous étudierons plus loin, au Chapitre II. Au surplus, même depuis qu'un arrêt du Conseil d'Etat du 14 novembre 1938 avait dénié toute valeur réglementaire à cette circulaire, les entreprises n'en avaient pas moins conservé la possibilité de réestimer leur bilan, sauf, pour les réévaluations faites après l'arrêt du 14 novembre 1938, à ne pas bénéficier, en matière fiscale, de marges supplémentaires d'amortissements déductibles.

Au point de vue comptable, la plus-value dégagée par cette réestimation venait grossir l'actif du bilan (compte : Immobilisa-

tions) et elle était balancée, au passif, par un compte d'ordre d'égal montant, qu'on appelait, par exemple : « Réserve de réévaluation ».

Fiscalement, cette plus-value, bien que venant grossir l'actif de fin d'exercice, n'a jamais été considérée comme un bénéfice imposable. Il s'agissait en effet d'une plus-value simplement constatée, et non d'une plus-value réalisée ou distribuée. L'Administration des Contributions Directes admettait sans difficulté cette solution, même depuis la loi du 13 janvier 1941, qui avait introduit dans l'article 7 du Code une disposition aux termes de laquelle le bénéfice net est constitué par la différence entre les valeurs de l'actif net à la clôture et à l'ouverture de l'exercice.

Certaines sociétés ne se contentaient d'ailleurs pas de réévaluer ainsi leur actif. Elles consolidaient en outre cette réévaluation en incorporant la plus-value à leur capital et elles gratifiaient leurs membres d'actions gratuites à concurrence de la plus-value incorporée, exactement comme s'il se fût agi d'une distribution de réserves constituées au moyen de bénéfices d'exploitation.

En comptabilité, l'opération se traduisait par un simple virement du compte « Réserve de réévaluation » au compte « Capital ».

Juridiquement, l'opération soulevait d'assez vives controverses, certains auteurs (v. not. Houpin et Bosvieux, *Traité des sociétés,* T. 2, n° 879) estimant que la plus-value de réévaluation est une réserve indisponible, non susceptible d'être incorporée au capital, d'autres auteurs (v. not. Percerou, *Journal des Sociétés,* 1921, p. 145) se prononçant pour la validité de l'incorporation.

Du point de vue fiscal, l'Administration, en vertu de cette doctrine bien établie qu'elle n'est pas juge de la validité des contrats et qu'elle taxe les faits, tels qu'ils se présentent, ne se préoccupait pas de savoir si l'incorporation était ou non licite. Elle la traitait comme si la régularité juridique en était indiscutée.

Pour ce qui est des droits et taxes perçus par l'Administration de l'Enregistrement, l'incorporation au capital des réserves provenant de plus-values de réévaluation donnait ouverture, depuis les mesures d'allègement instituées par la loi du 12 août 1942 :

au droit d'apport de 1% sur le montant de l'augmentation du capital ;

à une taxe additionnelle de 15% sur ce même montant ;

Par contre, les distributions gratuites d'actions qui résultaient de l'incorporation au capital de la réserve de réévaluation étaient totalement affranchies de la taxe de 30% sur le revenu des valeurs mobilières (et, par voie de conséquence, de l'impôt général sur le revenu) (1).

Pour ce qui est de l'impôt sur les bénéfices commerciaux, l'Administration des Contributions Directes estimait, à l'origine, que, sans aucune exception, la plus-value de réévaluation devenait impo-

(1) Si la plus-value de réévaluation était directement incorporée au capital, sans affectation intermédiaire à une réserve, l'opération donnait ouverture, conformément au droit commun, au droit d'apport de 1% (sans surtaxe) et à la taxe de 30% sur le revenu des valeurs mobilières.

sable dès l'instant où elle était incorporée au capital, car, exposait-elle, il y avait, en pareil cas, appropriation de la plus-value par les actionnaires, bénéficiaires des actions gratuites.

Cette doctrine, d'ailleurs condamnée par un arrêt du Conseil d'Etat du 18 mai 1934, était assez discutable, car, ce que frappe l'impôt commercial, c'est l'enrichissement de l'entreprise et non celui des actionnaires. Or, à supposer qu'il y eût en la circonstance enrichissement des actionnaires (ce qui est loin d'être démontré, car la valeur réelle du droit de l'actionnaire, représenté par une certaine quote-part de l'actif net social, ne s'est pas accrue du fait de l'opération), il n'y avait pas, en tout cas, enrichissement de l'entreprise, puisque celle-ci n'avait rien gagné à l'opération et n'avait pas *réalisé* la plus-value, en l'absence de toute *cession*.

En fait, cependant, l'Administration fut amenée à tempérer considérablement la rigueur de cette doctrine. Tout en en maintenant le principe, elle décidait, depuis le décret du 3 février 1939, qui vient d'être commenté, que l'exonération accordée, en cas de remploi dans les formes réglementaires, aux plus-values de cession, devait profiter, en toute hypothèse, aux plus-values de réévaluation incorporées au capital, car, précisait-elle avec grande raison, ces plus-values n'ont pas cessé d'être investies dans les immobilisations auxquelles elles se rapportent.

L'Administration estimait, en somme, qu'alors que le décret du 3 février 1939 exonère les plus-values réalisées effectivement par une cession, dès l'instant où elles sont réinvesties dans les immobilisations de l'entreprise, il eût été irrationnel, depuis ce décret, de continuer à soumettre à l'impôt de simples plus-values de réévaluation, qui ne dérivaient même pas de cessions et qui étaient, sans aucune solution de continuité, demeurées investies dans l'entreprise.

Toute incorporation de plus-value de réévaluation au capital bénéficiait donc automatiquement de l'exemption d'impôt cédulaire (et, éventuellement, de prélèvement temporaire) comme remplissant d'office les conditions prévues au décret du 3 février 1939 (art. 7 *bis* du Code) et sans, naturellement, que l'entreprise eût à souscrire un engagement quelconque de remploi.

Mais, conformément à la règle posée par cet article, qui exige que les plus-values exonérées soient considérées comme affectées à l'amortissement des immobilisations de remploi, l'Administration décidait, antérieurement à l'ordonnance du 15 août 1945, que « l'incorporation des plus-values de réévaluation au capital ne pouvait avoir pour effet d'ouvrir à l'entreprise une nouvelle marge d'amortissement, la limite de celui-ci demeurant exprimée *par le prix de revient réel des éléments réévalués* ».

Et c'est par une déduction non moins logique, qu'à raison de cette affectation à l'amortissement de la plus-value de réévaluation, l'Administration se refusait à comprendre l'augmentation de capital correspondante dans les capitaux engagés devant servir de base au calcul forfaitaire du bénéfice de comparaison en matière de prélèvement temporaire.

B) *Régime de l'ordonnance du 15 août 1945*

Nous verrons plus loin, au Chapitre V, qu'en vertu de l'article 71 de l'ordonnance du 15 août 1945, les plus-values dégagées par les entreprises qui ont usé de la faculté de réévaluer leur bilan, en application de l'article 69 de la même ordonnance, sont portées à une réserve spéciale, qui, sans autre condition, ne devient taxable (tant à l'impôt des B. I. C. qu'à la taxe sur le revenu des valeurs mobilières et à l'impôt général sur le revenu) que le jour où elle est distribuée aux associés ou actionnaires.

Le même article 71 dispose que, bien que se traduisant par une véritable distribution, l'incorporation de la réserve spéciale de réévaluation au capital social ne donne lieu qu'à l'application du droit d'apport de 1% et de la taxe additionnelle de 15%. En pareil cas, la plus-value continue donc d'échapper, non seulement à l'impôt des B. I. C., mais aussi à la taxe sur le revenu des valeurs mobilières et à l'impôt général sur le revenu. Aucune autre condition particulière n'est désormais mise à cette dispense. D'autre part, contrairement à ce qu'avait décidé le Conseil d'Etat sous le régime antérieur, les réévaluations effectuées en vertu de l'ordonnance du 15 août 1945 ouvrent aux entreprises de nouvelles marges d'amortissements, lesquels sont désormais valablement calculés sur les prix de revient *réévalués*.

Plus-values de fusion

Il y a fusion de sociétés lorsque l'une d'elles (la société absorbée) fait apport de l'universalité des éléments composant son actif et son passif à l'autre société (la société absorbante), moyennant la remise par celle-ci d'actions ou de part sociales créées par elle et d'une valeur égale à la valeur de l'actif net apporté par la société absorbée.

La fusion peut également être réalisée par voie de création d'une société nouvelle, à laquelle deux ou plusieurs sociétés font apport de tout leur actif et de tout leur passif. Mais cette méthode est moins courante que celle de l'absorption.

La conséquence de la fusion est, dans les deux cas, la disparition de la ou des sociétés absorbées, qui se fondent dans la société absorbante ou nouvelle. C'est ce qui distingue l'apport-fusion de l'apport-cession, cas dans lequel l'entreprise fait apport d'une partie seulement de ses biens et survit à l'opération.

D'autre part, quand la langue juridique emploie l'expression « fusion », elle vise le cas de fusions de sociétés. Quand une entreprise individuelle fait apport à une société préexistante de l'universalité de ses biens, on ne se trouve pas en présence d'une fusion : il s'agit alors d'une réunion d'entreprises et non d'une fusion de sociétés.

Enfin, les fusions dont il sera question ici ne s'entendent que des fusions de sociétés par actions ou de sociétés à responsabilité limitée.

Généralement, la fusion est ce qu'on appelle en droit d'Enregistrement un apport mixte. Dans la majorité des cas, en effet, la

société absorbée, d'une part, reçoit de la société absorbante des actions ou parts, c'est-à-dire des titres soumis aux aléas sociaux ; d'autre part, stipule à son profit un avantage particulier, assimilable à une véritable remise de sommes et consistant dans la prise en charge de son passif par la société absorbante. Il arrive, cependant, que la société absorbée se réserve de liquider avant fusion une partie de son actif pour régler elle-même son passif et de faire ainsi apport d'un actif net.

Une fusion, au premier abord, apparaît comme une opération simple : il suffit d'ajouter respectivement à l'actif et au passif de la société absorbante l'actif et le passif de la société absorbée. Mais, dès que l'on passe à sa réalisation, l'opération pose, aux points de vue juridique et comptable, des problèmes assez délicats, car il faut sauvegarder les droits légitimes des associés des diverses sociétés participant à la fusion. Ces difficultés tiennent à deux causes :

1° La société absorbante peut être déjà actionnaire de la société absorbée ou réciproquement. Il se produit même que les sociétés soient respectivement actionnaires l'une de l'autre (cas des « souscriptions croisées » qu'a entendu restreindre l'article 8 de la loi du 4 mars 1943) ;

2° La valeur réelle des actions, soit de la société absorbante, soit de la société absorbée, soit même des deux, peut être très différente de la valeur nominale de ces actions. La fusion implique donc toute une série d'opérations d'estimations, de confrontations et d'ajustements qui, en fin de compte, feront souvent apparaître de très larges plus-values chez la société absorbée.

Ces plus-values, dégagées et consolidées par le traité de fusion, prendront de ce fait, comme dans le cas d'apports-cession, le caractère de plus-values réalisées, d'où un problème fiscal très important, qu'il convient d'examiner au double point de vue de l'impôt sur les bénéfices commerciaux (impôt à la charge de la personne morale qu'est la société absorbée) et de la taxe sur le revenu des valeurs mobilières (impôt de distribution dû par les actionnaires de la société absorbée, actionnaires parmi lesquels peuvent se trouver d'autres entreprises commerciales quelconques et la société absorbante elle-même).

La dissolution, qui résulte, pour la société absorbée, de l'opération de fusion entraîne tout d'abord l'application à cette société elle-même, en tant qu'entreprise commerciale, de l'impôt cédulaire sur les bénéfices commerciaux, en vertu de l'article 26 du Code des Impôts Directs, aux termes duquel cet impôt est, au cas de cession ou de cessation d'une entreprise, immédiatement établi sur tous les bénéfices qui n'ont pas encore été taxés, y compris, en principe, les plus-values d'actif réalisées en cette fin d'exploitation (Code, art. 7). Cet impôt, dû par la société absorbée en tant que personne morale, mais que celle-ci n'a généralement pas encore acquitté au moment de la fusion, parce que le Service des Contributions Directes n'a

pas eu le temps matériel d'établir le rôle d'imposition, constitue pour la société absorbée un passif, que, comme ses autres dettes, elle transmet le plus souvent à la société absorbante.

Dans la détermination du nombre d'actions qu'elle aura à remettre à la société absorbée, la société absorbante tiendra naturellement compte de cette prise en charge de passif ; elle lui en attribuera moins que si la société absorbée — personne morale — n'avait pas eu à acquitter l'impôt cédulaire commercial.

L'assiette de la taxe sur le revenu des valeurs mobilières, due par les actionnaires de la société absorbée à raison de la distribution à eux faite des titres remis par la société absorbante, se ressentira donc de l'application préalable à la société absorbée de l'impôt sur les bénéfices commerciaux.

Dans ces conditions, pour respecter l'ordre chronologique, il convient de suivre le déroulement comptable et fiscal de l'opération de fusion en se plaçant tout d'abord au point de vue de l'impôt cédulaire commercial.

Nous n'examinerons qu'au Chapitre V, dans le cadre général de la revision des bilans, prévue par l'ordonnance du 15 août 1945, les questions soulevées par cette revision dans les sociétés ayant procédé à des opérations de fusion.

Impôt sur les bénéfices commerciaux

Cet impôt a frappé, au cours de l'existence de la société absorbée, tous les bénéfices réalisés par cette société, c'est-à-dire non seulement ceux qu'elle a distribués sous forme de dividendes ou autrement, mais encore ceux qu'elle a mis en réserve et qui, de ce fait, ont permis un accroissement de son actif.

Lorsque, par suite d'une fusion, la société absorbée prenait fin, elle était, jusqu'à une époque récente, imposable, au titre de l'année de la fusion, non seulement sur le bénéfice d'exploitation de son dernier exercice, mais encore sur toutes les plus-values que faisait apparaître l'apport de l'universalité de ses biens à la société absorbante.

La plus-value globale imposable se calculait par différence entre la valeur nette réelle, au jour de la fusion, de l'ensemble des éléments apportés et la valeur nette comptable pour laquelle ces éléments figuraient au dernier bilan de la société absorbée.

Exemple schématique :

Les divers éléments de l'actif de la société absorbée figuraient à son dernier bilan, déduction faite des amortissements, pour le chiffre 100. Au passif de ce même bilan, les dettes réelles envers les tiers figuraient pour 40. L'actif net comptable ressortait ainsi à 60.

En fait, les divers éléments de l'actif avaient, au jour de la fusion, une valeur réelle de 250. L'actif net réel de la société absorbée s'élevait ainsi à 210 (250 — 40).

La plus-value globale de fusion, réputée réalisée par la société

absorbée, se montait dès lors à 150, différence entre la valeur réelle nette de l'apport (210) et la valeur comptable nette, chez la société absorbée, des éléments actifs et passifs apportés (60).

Mais comment connaissait-on la valeur réelle de l'apport ? Il était rationnel de considérer qu'elle était exprimée par l'estimation assignée aux biens apportés dans le bilan de la société absorbante.

Celle-ci, dans notre exemple, reprenait, dans son propre actif, les biens apportés pour leur valeur de 250. Mais, prenant en charge les dettes de la société absorbée, elle portait le montant de ces dettes à son propre passif pour 40. Elle n'augmentait donc son capital que de la différence (210), qui représentait la valeur réelle nette de l'apport ; et c'étaient les titres créés par elle pour ce montant de 210 qu'elle remettait à la société absorbée (1).

Par conséquent, en partant des écritures de la société absorbante, la plus-value imposable de la société absorbée s'obtenait par différence entre :

d'une part, la valeur des actions remises en contre-partie de l'apport (210), augmentée du passif pris en charge par la société absorbante (40), soit, au total, 250 ;

et, d'autre part, la valeur comptable, chez la société absorbée, des divers éléments d'actif apportés (prix de revient moins amortissements), soit 100 ;

d'où une plus-value de 150, évidemment égale à celle déterminée par la première formule.

On voit, du reste, que, quel que fût le procédé adopté, la plus-value ne se calculait pas par rapport au seul capital de la société absorbée, mais par rapport à ce capital augmenté des réserves figurant au bilan de cette société (puisque : capital + réserves apparentes = actif net comptable). Cette solution, contraire à celle admise en matière de taxe sur le revenu des valeurs mobilières (*infrà*, p. 98), était d'ailleurs parfaitement justifiée en matière d'impôt sur les bénéfices commerciaux, puisque, comme on l'a marqué plus haut, cet impôt avait déjà frappé, en cours d'entreprise, les bénéfices mis en réserve par la société absorbée.

On voit également qu'en période de chute du franc, les plus-values de fusion peuvent être exceptionnellement élevées, attendu qu'elles se trouvent grossies de toutes les réserves latentes d'origine monétaire.

Déjà extrêmement lourde du seul fait de l'application de l'impôt cédulaire commercial, la taxation des plus-values de fusion était devenue véritablement prohibitive à la suite de l'institution, par la loi du 30 janvier 1941, du prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices. Aux termes de l'article 7 de cette loi, le bénéfice à retenir pour l'assiette du prélèvement devait s'entendre du bénéfice cédulaire (et même d'un bénéfice cédulaire renforcé, puisque la

(1) Etant actuellement admis, pour la commodité du raisonnement : 1° que la société absorbante n'était pas actionnaire de la société absorbée ; 2° que la valeur réelle des anciennes actions de la société absorbante correspondait à leur valeur nominale.

déduction des revenus mobiliers n'est pas admise en matière de prélèvement). Il résultait de cette disposition, qu'en cas de fusion réalisée depuis le 1er septembre 1939, les sociétés absorbées devenaient passibles, à raison de leurs plus-values, non seulement de l'impôt cédulaire commercial (24%), mais aussi du prélèvement, dont, comme on sait, le taux pouvait atteindre 80%. En fait, ce cumul de taxations rendait impossibles les opérations de fusions, que, par ailleurs, le Gouvernement, définitivement acquis, sur le terrain économique, à la politique de concentration des entreprises, entendait encourager.

Une loi du 30 juin 1941 apporta un premier assouplissement à ce régime. Elle prononça, pour toutes les fusions postérieures au 1er septembre 1939, une exonération de prélèvement temporaire en faveur des plus-values réalisées par les sociétés absorbées sur les éléments de leur actif autres que les marchandises.

Mais il ne s'agissait là que d'une demi-mesure, n'apportant qu'un remède insuffisant au problème fiscal des fusions.

Si, en effet, la nouvelle loi excluait à bon droit de l'exemption les plus-values sur marchandises (qu'on peut assimiler à des bénéfices normaux de vente), elle comportait, par ailleurs, de graves lacunes.

D'une part, elle maintenait à la charge des sociétés absorbées l'impôt cédulaire commercial, qui continuait à frapper, comme par le passé, toute la plus-value de fusion.

D'autre part, elle n'apportait aucune amélioration au régime fiscal des entreprises commerciales actionnaires des sociétés absorbées, ce qui pouvait être le cas, non seulement d'entreprises quelconques, mais aussi de la société absorbante elle-même.

D'où, pour ces entreprises, les conséquences suivantes :

A) Lorsqu'une entreprise quelconque (autre que la société absorbante) était actionnaire d'une société absorbée, elle recevait, à la suite de la fusion, en échange de ses actions de la société absorbée, des titres créés par la société absorbante, titres qui, le plus souvent, avaient une valeur nominale supérieure à l'estimation pour laquelle l'entreprise actionnaire avait jusqu'alors fait figurer à son bilan les actions de la société absorbée.

Cet excédent représentait, pour l'entreprise en question, un « produit » de ses actions de la société absorbée, un revenu mobilier qui, passible de la taxe sur le revenu des valeurs mobilières, était de ce chef déductible pour l'assiette de l'impôt cédulaire commercial, *mais partiellement seulement* (1). Il demeurait passible,

(1) En vertu de l'art. 8 du Code des Impôts Directs, les revenus mobiliers ne sont déductibles qu'après imputation à ces revenus d'une quote-part des charges de l'entreprise, quote-part qui à cette époque, était fixée forfaitairement à 60% desdits revenus pour les sociétés financières, à 30% pour les entreprises industrielles ou commerciales à gros portefeuilles et à 10% pour les autres entreprises. C'était donc, suivant les cas, 60%, 30% ou 10% des revenus mobiliers qui étaient, nonobstant la déduction, maintenus dans le bénéfice cédulaire commercial.

L'article 34 de la loi de finances du 31 décembre 1945 ne maintient que deux taux de quote-part : 30% pour les sociétés dont le portefeuille a une valeur supérieure à la moitié de leur capital social ; 10% pour les autres entreprises.

par contre, du prélèvement temporaire, puisque celui-ci fait état du bénéfice cédulaire, *non réduit des revenus mobiliers.*

B) La société absorbante se trouvait dans une situation à peu près analogue, lorsqu'elle était elle-même actionnaire de la société absorbée, ce qui est le cas le plus fréquent.

En pareille hypothèse, il est sans intérêt, pour la société absorbante, d'augmenter son capital, comme suite à la fusion, de toute la valeur de l'actif net apporté par la société absorbée. Si cet actif net est, par exemple, de 1 million, et si la société absorbante détient 40% des actions de la société absorbée, elle accroîtra son capital de 600.000 francs seulement. Cette somme de 600.000 francs viendra augmenter, à son passif, son capital antérieur. La société absorbante créera donc pour 600.000 francs d'actions nouvelles, qu'elle remettra aux actionnaires de la société absorbée autres qu'elle-même.

Quant aux 400.000 francs de surplus, ils représentent l'apport que la société absorbante se fait à elle-même, puisqu'elle possède 40% des titres d'une société absorbée dont l'actif net, au jour de la fusion, est de 1 million.

Antérieurement à la fusion, les titres que la société absorbante possédait dans la société absorbée étaient inventoriés, à l'actif de la société absorbante, au maximum à leur prix de revient, c'est-à-dire pour une somme généralement très inférieure à la valeur réelle de ces titres au jour de la fusion (400.000 fr. dans notre exemple). Mettons qu'ils étaient inventoriés pour 100.000 francs.

Avant fusion, cette partie du bilan de la société absorbante se présentait donc comme suit :

ACTIF		PASSIF	
Portefeuille :			
Actions de la société absorbée	100.000 fr.	Poste quelconque .	100.000 fr.

A la suite de la fusion, les actions de la société absorbée (dissoute par cette fusion) disparaissent de l'actif de la société absorbante. Elles sont remplacées, à cet actif, par les biens (immeubles, matériel, créances, marchandises, etc...) provenant de l'apport de la société absorbée, biens dont la valeur est de 1 million et qui entrent pour cette somme dans l'actif de la société absorbante. Il en résulte que cet actif s'est accru de 900.000 francs, alors que, jusqu'à présent, le passif n'a été augmenté que de 600.000 francs, montant de l'augmentation de capital de la société absorbante. Pour équilibrer son bilan, la société absorbante doit donc créer, au passif de son bilan, un poste « Boni de fusion », qu'elle dotera de la différence, soit de 300.000 francs.

Ces 300.000 francs représentent la plus-value qui était contenue dans le paquet d'actions de la société absorbée détenu par la société absorbante, actions que celle-ci portait à son bilan pour 100.000 francs, alors que leur valeur réelle, au moment de la fusion, était de 400.000 francs (40% de l'actif net total apporté par la société absorbée).

Le boni de fusion ainsi dégagé constitue, pour la société absorbante, un « produit » des titres qu'elle possédait dans la société absorbée, produit passible de la taxe du revenu des valeurs mobilières, en vertu de cette fiction, admise par l'Enregistrement et consacrée par la Cour de Cassation, que la société absorbante s'est approprié ledit produit, du fait qu'à son ancien droit d'*actionnaire* de la société absorbée s'est substitué *un droit réel et direct de propriété* sur l'actif de la société absorbée. En d'autres termes, dans cette doctrine, la société absorbante réalise de ce fait un enrichissement entièrement comparable à celui qui est résulté, pour les autres actionnaires de la société absorbée, de l'entrée, dans leur patrimoine, d'actions nouvelles de la société absorbante d'une valeur supérieure au nominal des actions de la société absorbée.

Cela étant, on retombait, du point de vue des impôts commerciaux, dans le cas A. L'Administration des Contributions directes décidait que le boni de fusion réalisé par la société absorbante était, d'une part, déductible (mais partiellement seulement) pour l'assiette de l'impôt cédulaire commercial et entrait, d'autre part, pour sa totalité, dans les bases de calcul du prélèvement temporaire (1).

Ces explications montrent que, sous le régime instauré par la loi d'assouplissement du 30 juin 1941, les opérations de fusion restaient fiscalement extrêmement onéreuses.

C'est pour remédier à cette situation que la loi du 12 août 1942 (art. 4) a introduit dans le Code des Impôts Directs un article 7 *quater*, qui décide que les plus-values autres que celles réalisées sur les marchandises, résultant de l'attribution gratuite d'actions, de parts bénéficiaires, de parts sociales ou d'obligations, à la suite de fusions de sociétés anonymes, en commandite par actions ou à

---

(1) Il ne faut pas confondre le *boni de fusion* avec la *prime de fusion*, qui correspond à l'excédent, par rapport à la valeur nominale des actions créées par la société absorbante, de la valeur des apports faits par les actionnaires, autres que la société absorbante, de la société absorbée.

Supposons, dans notre exemple, que la valeur réelle, avant fusion, des actions de la société absorbante était du double de leur valeur nominale, par suite de l'existence de réserves avouées ou occultes. Dans cette hypothèse, la société absorbante, pour rémunérer l'apport d'actif net de 600.000 francs fait par les actionnaires de la société absorbée autres qu'elle-même, n'augmentera pas son capital de 600.000 francs, mais de 300.000 francs seulement. En remettant à ces actionnaires des titres d'un nominal de 300.000 francs, elle les remplit exactement de leurs droits, puisque ces titres ont une valeur réelle de 600.000 francs. Pour équilibrer son bilan, la société absorbante devra donc créer à son passif (dont le poste « capital » n'a été augmenté que de 300.000 francs) un poste « Prime de fusion » se montant à 300.000 francs. Cette prime de fusion est entièrement assimilable à la prime d'émission que les sociétés possédant des réserves exigent généralement de leurs nouveaux actionnaires, lorsqu'elles procèdent à une augmentation de capital par appel de numéraire. C'est, en quelque sorte, un « droit d'entrée » que payent ces nouveaux actionnaires afin de ne pas bénéficier indûment des réserves constituées par les anciens. Pas plus que la prime d'émission, la prime de fusion ne constitue un bénéfice pour la société qui la reçoit. La prime de fusion échappe donc, en tout état de cause, chez la société absorbante, tant à l'impôt cédulaire commercial qu'au prélèvement temporaire.

responsabilité limitée opérées à compter du 1er septembre 1942, sont exonérées de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

Comme le souligne le Bulletin Officiel des Contributions Directes (n° 5 de 1942), cette disposition, à raison de la généralité de ses termes, a pour effet d'exclure du champ d'application de l'impôt les plus-values réalisées à l'occasion de la fusion, aussi bien par les sociétés absorbées que par les entreprises actionnaires desdites sociétés et par les sociétés absorbantes ou nouvelles. Elle comporte donc les conséquences suivantes.

En ce qui touche la société absorbée :

Toutes les plus-values dégagées par la fusion sur les éléments immobilisés de l'actif échappent désormais à l'impôt cédulaire commercial, et, par voie de conséquence, au prélèvement temporaire. Le nouveau texte consolide donc l'exemption de prélèvement temporaire qui avait été édictée par la loi du 30 juin 1941 et étend cette exemption à l'impôt cédulaire.

L'imposition de cessation, établie au nom de la société absorbée au titre de l'exercice de la fusion (Code des Impôts Directs, art. 26) ne porte donc plus que sur les bénéfices d'exploitation de cet exercice. Sont par suite exclues de l'imposition :

1° Toutes les plus-values d'actif dégagées par la fusion, sauf la plus-value d'apport des marchandises, qui constitue un véritable bénéfice d'exploitation ;

2° Les provisions de renouvellement du matériel nouveau, antérieurement constituées en franchise d'impôt par la société absorbée et non encore utilisées au moment de la fusion (*infrà*, Ch. II) ;

3° Les provisions de renouvellement des stocks figurant au dernier bilan de la société absorbée (*infrà*, Ch. III).

4° La fraction non encore imposée de la plus-value de réévaluation du stock de départ, l'échelonnement de taxation de cette plus-value se poursuivant chez la société absorbante, réputée prendre la suite de la société absorbée (*infrà*, Ch. III).

En ce qui touche les entreprises commerciales (autres que la société absorbante) actionnaires de la société absorbée :

Ces entreprises peuvent, à la suite de l'échange des titres de la société absorbée contre les actions de la société absorbante, valablement maintenir inchangée l'évaluation de leur portefeuille et ne constater, à cette occasion, aucun bénéfice susceptible de donner ouverture à l'impôt cédulaire commercial et au prélèvement temporaire. Ceci, en vertu du principe admis, par une décision ministérielle du 17 novembre 1942, à l'égard des distributions gratuites d'actions provenant d'incorporations de réserves au capital et suivant lequel le prix de revient de l'ensemble des titres possédés par l'entreprise attributaire à la suite de l'opération ne diffère pas du prix de revient effectif des titres anciens.

En ce qui touche la société absorbante :

Le *boni de fusion*, tel qu'il a été défini ci-dessus (p. 94), échappe totalement, tant à l'impôt cédulaire commercial qu'au prélèvement temporaire.

La Direction Générale des Contributions Directes a très exactement dégagé le caractère et la portée de ces nouvelles dispositions, en faisant remarquer qu'elles tendent à faire apparaître la société absorbante comme continuant purement et simplement l'exploitation de la société absorbée ; qu'en d'autres termes... « elles confèrent à la fusion le caractère d'une simple opération intercalaire, qui, par elle-même, ne modifie pas les bénéfices imposables et corrélativement fait succéder purement et simplement la société absorbante ou nouvelle aux obligations incombant aux sociétés anciennes au regard de l'impôt sur les bénéfices commerciaux ».

Ce caractère intercalaire de l'opération de fusion se trouve au surplus affirmé par le texte même du nouvel article 7 *quater*, qui subordonne l'exonération des plus-values de fusion aux deux conditions suivantes, mises à la charge de la société absorbante :

1° En ce qui concerne les immobilisations comprises dans l'apport, la société absorbante devra calculer l'amortissement annuel, ainsi que les plus-values ultérieures résultant de la cession de ces immobilisations d'après le prix de revient qu'elles comportaient *chez la société absorbée*, déduction faite des amortissements déjà effectués par cette dernière. L'exonération actuelle des plus-values de fusion se présente ainsi comme une mesure n'entraînant qu'un sursis de taxation. Ces plus-values, si elles se maintiennent, seront un jour ou l'autre imposées au nom de la société absorbante, lorsque celle-ci réalisera les immobilisations apportées et elles se calculeront alors, non point par rapprochement avec la valeur d'apport desdits biens, mais par rapport au prix d'acquisition de ces biens par la société absorbée (diminué des amortissements).

2° La société absorbante devra inscrire immédiatement à son passif des provisions de renouvellement des stocks, de l'outillage et du matériel égales à celles qui figuraient au moment de la fusion au bilan de la société absorbée. Elle devra en outre, bien qu'il lui ait été apporté postérieurement au 1er janvier 1939, considérer comme du matériel *ancien*, au sens du décret du 13 février 1939, le matériel ayant ce caractère pour la société absorbée (*infrà*, Ch. II).

La Circulaire interprétative du 11 janvier 1943 résume clairement ces obligations comptables en précisant que la société absorbante ne pourra, en définitive, faire état pour la détermination de son bénéfice et notamment de ses amortissements, de ses provisions de renouvellement et des plus-values éventuelles de cession propres aux immobilisations comprises dans l'apport-fusion « de marges de déduction plus importantes ou de prix de revient et dates d'acquisition autres que ceux constatés pour les sociétés absorbées ».

Nous examinerons plus loin, au Chapitre V, le calcul et le sort :
1° de la plus-value de réévaluation ;
2° des plus-values de cession postérieures à la réévaluation ;
3° des provisons de renouvellement,
au cas où la société absorbante ou nouvelle a procédé à la revision de son bilan de 1945 dans les conditions prévues par l'ordonnance du 15 août 1945.

Taxe du revenu des valeurs mobilières

La taxe sur le revenu des valeurs mobilières frappe la distribution de toute somme ou valeur que l'associé reçoit de la société en sus de sa mise. Elle n'atteint donc pas, en cours de société, les sommes mises en réserves. Celles-ci, dans la mesure où elles subsistent, ne sont imposées qu'à la dissolution de la société. Lorsque cette dissolution est la conséquence d'une fusion, la société absorbante, en contre-partie de l'actif net apporté par la société absorbée, remet à celle-ci un certain nombre d'actions ou parts sociales d'une valeur égale à la valeur réelle actuelle de l'actif apporté. Quand les titres ainsi créés sont ensuite répartis entre les associés de la société absorbée, cette répartition aboutit donc à remettre auxdits associés un émolument qui comprend : 1° la restitution du capital initial resté investi dans l'actif ; 2° les réserves apparentes du bilan, accumulées en cours de société par voie de rétention sur des bénéfices acquis, et qui ont été également investies dans cet actif au fur et à mesure de leur constitution ; 3° les réserves latentes, et principalement les plus-values monétaires qui ont pu se former pendant la durée de la société absorbée et que la fusion a eu précisément pour effet de dégager.

Comme, faute de distribution antérieure, ni les réserves apparentes ni les réserves latentes n'ont encore été taxées, la plus-value imposable au moment de la fusion se calcule donc, en matière de taxe sur le revenu des valeurs mobilières, en retranchant seulement de la valeur des titres remis par la société absorbante le *capital* de la société absorbée (1).

Telle était la doctrine de l'Administration de l'Enregistrement, appuyée sur une jurisprudence très ferme de la Cour de Cassation, jusqu'en 1928.

Strictement justifiée en droit, la taxation n'en était pas moins d'une excessive rigueur. Par suite, en effet, de la dégradation de la monnaie, les plus-values de fusion pouvaient s'élever à des chiffres considérables et elles entraînaient des impositions d'autant plus difficiles à supporter que les actionnaires des sociétés absorbées étaient gratifiés, non pas en numéraire, mais en titres. Ces lourdes taxations apparaissaient également comme inopportunes à une époque où commençait déjà à s'esquisser une politique gouvernementale favorable aux concentrations industrielles. Enfin,

(1) Alors que, comme on l'a vu (*suprà*, p. 92), en matière d'impôt sur les bénéfices commerciaux la plus-value imposable s'obtient en retranchant la valeur de l'actif net comptable de la société absorbée au jour de la fusion, c'est-à-dire le capital augmenté des réserves figurant au bilan.

les adversaires de l'imposition ne manquaient pas de faire valoir que la fusion est une opération d'un caractère spécial, qui, en fait, ne met pas fin à l'exploitation de la société absorbée, puisque cette exploitation est purement et simplement reprise et continuée par la société absorbante dont font partie tous les membres de la société absorbée.

Ces considérations amenèrent le Parlement à apporter, par une loi du 19 mars 1928, un premier allègement au régime fiscal des fusions. Il consistait dans le report de l'exigibilité de la taxe sur le revenu des capitaux mobiliers due par les sociétés absorbées à la date de la dissolution de la société *absorbante*. Il ne s'agissait donc pas d'un dégrèvement, mais d'un sursis d'imposition, qui pouvait d'ailleurs être de fort longue durée.

Ultérieurement, une loi du 31 décembre 1939 modifia du tout au tout la nature de l'avantage accordé aux fusions de sociétés : au sursis d'imposition, elle substitua une réduction immédiate de moitié de la taxe. Dans ce système, les plus-values de fusion redevenaient donc imposables dès le moment de la réalisation de la fusion, mais à un tarif réduit de 50%. D'abord temporaire, cet avantage avait été rendu permanent par la loi du 2 février 1941.

La loi du 12 août 1942, dont il a déjà été question à propos de l'impôt sur les bénéfices commerciaux (*suprà*, p. 95), a été beaucoup plus loin, en accordant aux plus-values de fusion une exonération totale et définitive de la taxe. Cette exonération fait l'objet de l'article 151 *bis* du Code fiscal des valeurs mobilières, aux termes duquel... « les plus-values résultant de l'attribution gratuite d'actions, de parts bénéficiaires, de parts sociales ou d'obligations à la suite de fusions de sociétés anonymes, en commandite par actions ou à responsabilité limitée réalisées à compter du 1er septembre 1942 sont exonérées de l'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers. »

Deux restrictions sont cependant apportées à cette exonération :

a) Si, postérieurement au 1er juillet 1942 et dans les dix ans précédant la fusion, le capital de la société absorbée a fait l'objet d'une réduction *non motivée par des pertes sociales*, la plus-value de fusion ne peut bénéficier de l'exonération qu'à concurrence de la fraction qui excède le montant de la réduction ;

b) Si, dans les dix ans suivant la fusion, la société absorbante effectue une réduction de capital *non motivée par des pertes sociales* ou un remboursement total ou partiel des obligations remises gratuitement lors de la fusion, la plus-value de fusion est déchue, à concurrence des sommes remboursées, de l'exemption dont elle avait bénéficié au moment de la fusion.

Ces restrictions sont destinées à prévenir certains abus qui pourraient être préjudiciables au Trésor, du fait que les réductions de capital, lorsqu'elles ne sont pas motivées par des pertes, donnent lieu à des remboursements qui échappent à la taxe comme constituant, non pas une distribution de produits sociaux, mais une restitution pure et simple de tout ou partie de la mise sociale. Lorsqu'ils

sont effectués 10 ans avant ou après la fusion, ces remboursements sont, en somme, réputés porter sur la plus-value elle-même et c'est une double exonération que la loi entend ici éviter.

Remarquons encore que, vraisemblablement en compensation de l'exonération de la taxe du revenu des valeurs mobilières, la loi du 12 août 1942 a décidé que le droit d'apport en société de 1% est majoré d'une taxe additionnelle de 15% en cas de fusion. Cette taxe ne porte toutefois que sur la valeur des apports reçus par la société absorbante, diminuée du capital de la société absorbée : solution logique, puisque la taxe du revenu ne frappe elle-même que la plus-value de fusion par rapport audit capital.

Enfin, lorsque les bénéficiaires des actions de fusion (c'est-à-dire les membres de la société absorbée à qui sont distribués ces titres) sont des personnes physiques, l'article 5 de la loi du 12 août 1942 exonère intégralement de l'impôt général sur le revenu les plus-values résultant de ces attributions, dans la mesure où elles bénéficient de l'exemption de la taxe sur le revenu des valeurs mobilières (Code des Impôts Directs, art. 112).

Plus-values d'échange

On a vu plus haut que l'échange, qu'il porte sur des meubles ou sur des immeubles, ne paraît pouvoir être considéré comme entraînant réalisation d'une plus-value que lorsqu'il est effectué avec soulte. Que si, au contraire, il a lieu sans soulte, il convient d'admettre qu'il y a simple substitution d'un élément d'actif à un autre, d'égale valeur, sans que les échangistes aient, à un moment quelconque, bénéficié d'un enrichissement du fait de l'opération.

C'est principalement à l'occasion d'échanges ou de conversions de titres de valeurs mobilières que l'Administration fiscale a été amenée à prendre position sur cette délicate question. Avant d'examiner les solutions positives qui sont intervenues en la matière, il paraît utile de rappeler brièvement les règles admises par le Service des Contributions Directes pour l'évaluation des portefeuilles-titres détenus par les entreprises commerciales.

L'Administration estimait, à l'origine, que tous les titres du portefeuille devaient, dans un même bilan, être évalués suivant un procédé uniforme, qu'ils devaient tous, en d'autres termes, être estimés, soit au prix d'achat, soit au cours du jour de l'inventaire, sans qu'il fût possible de combiner les deux modes d'estimation. Cette doctrine heurtait directement les règles de prudence traditionnellement suivies par la pratique comptable, d'après lesquelles l'estimation au prix d'achat est un maximum, qui ne doit être retenu que pour les titres en hausse, et auquel il convient de substituer le cours du jour pour les titres qui ont baissé depuis leur entrée dans le patrimoine de l'entreprise.

Après certaines hésitations, l'Administration s'est finalement rangée à cette règle de sagesse. Son point de vue a été précisé par une décision ministérielle du 29 janvier 1932, dont les principes

ont été ultérieurement confirmés par un arrêt du Conseil d'Etat du 19 juin 1934, et qui autorise les entreprises de commerce à appliquer dans un même bilan :

soit uniformément à toutes les valeurs de leur portefeuille le prix d'achat ou le cours du jour ;

soit le prix d'achat aux valeurs en hausse par rapport à ce prix et le cours du jour (ou un cours intermédiaire) aux valeurs en baisse.

L'entreprise peut d'ailleurs, si elle le désire, modifier son option chaque année. Mais la décision ministérielle précise, à juste titre, que si des valeurs, inventoriées au cours du jour en raison de la baisse qu'elles avaient subie, voient ensuite leur cours remonter, elles doivent être portées, dans le bilan de clôture de l'exercice de la hausse, pour ce cours en hausse, étant entendu que si les cours, continuant à monter, viennent à excéder le prix d'achat, la réévaluation aura pour limite ce prix d'achat. En définitive, dans cette limite du prix d'achat, qui, dans les entreprises pratiquant la méthode mixte d'évaluation, constitue un plafond, les fluctuations en hausse ou en baisse des titres viennent augmenter ou diminuer les bénéfices des exercices successifs, les amortissements effectués en période de baisse se trouvant annulés par les reprises qui interviennent en période de hausse.

Ce système demeure toujours en vigueur, tout au moins pour les entreprises qui n'ont pas procédé à la réévaluation de leur bilan dans les conditions prévues par l'ordonnance du 15 août 1945.

Quant à celles qui ont revisé leur bilan, elles sont désormais liées, à compter de l'exercice clos en 1946, par les dispositions des articles 9 à 11 du décret comptable du 5 février 1946. Les titres doivent être portés à l'actif pour leur prix d'achat. Mais ils sont réestimés à la fin de chaque exercice : au cours du jour de l'inventaire (ou au cours moyen du dernier semestre) pour les titres cotés ; à leur valeur intrinsèque, pour les titres non cotés. Les plus-values apparaissant à la suite de cette réestimation ne sont pas comptabilisées ; les moins-values peuvent par contre être inscrites à un compte de provision, rajusté à la fin de chaque exercice.

Ce système aboutit pratiquement aux mêmes résultats que celui instauré par la décision ministérielle du 29 janvier 1932, si, comme nous en avons précédemment exprimé l'avis (*suprà*, p. 17), la réévaluation annuelle du portefeuille prévue par le décret du 5 février 1946 doit se faire titre par titre.

En fait, dès avant le décret du 5 février 1946, la plupart des entreprises sérieuses employaient la formule mixte d'estimation : maintien des valeurs en portefeuille à leur prix d'achat, sauf application du cours du jour de l'inventaire en cas de baisse par rapport à ce prix d'achat. Il est clair que ce système d'évaluation, d'ailleurs irréprochable, laisse à la disposition de l'entreprise une masse de réserves latentes, ignorées du bilan et qui, en période de dégradation monétaire, peuvent atteindre des chiffres fort élevés.

Rappelons à ce sujet que, d'après le bulletin de la Statistique Générale de la France, l'indice d'ensemble de 295 valeurs françaises

à revenu variable (abstraction faite des valeurs nationalisées) est passé (par rapport à 100, indice de 1938) à 128 en fin 1939, à 899 en fin 1945 et à 1.027 le 18 octobre 1946. Pour 20 valeurs étrangères, l'indice ressort respectivement, aux mêmes dates, à 104, 345 et 424.

Il peut donc fort bien se produire, dans ce système, que l'entreprise porte à son bilan, pour 500 francs (prix d'achat), un titre dont le cours actuel est de 3.000 francs et plus. Le procédé est rigoureusement correct, puisque la plus-value n'est pas réalisée. Tant qu'elle n'existe qu'en puissance, cette plus-value n'a pas à être comptabilisée ; elle ne constitue un bénéfice, ni du point de vue comptable, ni du point de vue fiscal. Elle ne prendra ce caractère que si et dans la mesure où une cession du titre vient en démontrer la réalité.

Echanges d'actions sans soulte

C'est en vertu de ces principes que l'Administration des Contributions Directes, dans une solution parue au Bulletin Officiel n° 2 de 1943, a reconnu qu'en cas d'échange d'actions sans soulte (la thèse vaut également en cas d'échange de parts), chacune des entreprises échangistes peut valablement, au point de vue fiscal, maintenir inchangée, à l'actif de son bilan, l'évaluation de son portefeuille. Cette solution relève fort judicieusement que... « l'échange sans soulte consistant en fait dans la simple substitution des actions reçues aux actions données en échange sans qu'aucune plus-value puisse, à aucun moment, être regardée comme ayant été réalisée, cette opération n'implique pas nécessairement une augmentation des valeurs d'actif portées au bilan de chacune des parties ; que l'échange sans soulte peut, dès lors, rester sans influence sur la détermination des bases tant de l'impôt sur les bénéfices commerciaux que du prélèvement temporaire, à condition que l'entreprise fasse figurer les titres nouveaux à son bilan pour la même valeur comptable que celle des titres remis par elle à l'échange ».

L'Administration édicte ainsi une règle non seulement fiscale, mais comptable, qu'il faut pleinement approuver. Dans ce système, l'échange, en définitive, quand il a lieu sans soulte, n'est pas, par lui-même, générateur d'une réalisation actuelle de plus-value, quelque important que puisse être l'écart entre la valeur réelle et l'estimation comptable des titres échangés. L'enregistrement comptable et l'imposition fiscale de la plus-value (à supposer que celle-ci se maintienne en tout ou en partie) sont reportés à plus tard, au moment où, par l'effet d'une cession, les titres sortiront du patrimoine de l'entreprise. Mais, comme il est logique, cette plus-value de cession se calculera alors, non point par rapport à la valeur réelle qu'avait le titre au moment de l'échange, mais par rapport à la valeur comptable pour laquelle était inventorié, au moment de l'échange, le titre remis par l'entreprise à son co-échangiste.

Distribution d'actions gratuites à une entreprise commerciale

L'Administration fiscale a récemment adopté une solution analogue dans un domaine un peu voisin. Il s'agit du cas d'une entre-

prise qui reçoit gratuitement des actions ou parts à la suite de l'augmentation de capital par incorporation de réserves d'une société dont elle possède des titres dans son portefeuille.

A s'en tenir à la législation qui régit la taxe sur le revenu des capitaux mobiliers, les parts ou actions nouvelles ainsi distribuées constituent, pour l'entreprise qui les reçoit, un « produit » des anciens titres, un revenu mobilier dont le montant est égal à la valeur nominale des nouveaux titres remis gratuitement. L'Administration des Contributions Directes en avait déduit tout d'abord que ces nouveaux titres devaient être inventoriés à l'actif du bilan de l'entreprise attributaire pour leur valeur nominale et venir augmenter d'autant le bénéfice comptable de l'exercice. Mais comme ces produits étaient déjà passibles de la taxe sur le revenu des valeurs mobilières (1), l'entreprise qui les recevait était en droit, en vue d'éviter une double imposition cédulaire, de les retrancher pour l'assiette de l'impôt sur les bénéfices commerciaux, après défalcation de la quote-part des frais et charges y afférents (Code des Impôts Directs, art. 8, 2°). En telle sorte que les produits en question entraient finalement dans les bases de l'impôt cédulaire commercial pour une fraction pouvant aller de 10% à 60%, selon la quote-part applicable. Réalisés en période d'application du prélèvement temporaire, ces mêmes produits entraient de plus dans les bases dudit impôt pour leur intégralité (loi du 30 janvier 1941, art. 7).

Cette double imposition venant frapper une opération qui n'apportait, en somme, aucun enrichissement réel à l'entreprise, était véritablement excessive. Elle donna lieu à une intervention de l'Association Nationale des sociétés par actions (2) qui provoqua une décision ministérielle du 17 novembre 1942, rapportée comme suit au Bulletin Officiel des Contributions Directes n° 6 de 1942 :

...« Afin de ne pas entraver... la réalisation d'opérations (distributions de réserves sous forme d'augmentations de capital) que le législateur a entendu encourager, le Ministre a décidé d'admettre que les distributions d'actions gratuites soient désormais considérées comme n'impliquant pas nécessairement une augmentation des valeurs d'actif portées au bilan de l'entreprise, le prix de revient de l'ensemble des titres anciens et nouveaux ne différant pas, pour cette dernière, du prix de revient effectif des titres anciens. Conformément à cette décision, les entreprises pourront, à la suite de distributions d'actions gratuites, valablement maintenir inchangée à l'actif de leur bilan l'évaluation de leur portefeuille et, par suite, ne constater à cette occasion aucun profit susceptible de donner ouverture à l'impôt sur les bénéfices commerciaux et au prélèvement temporaire.

» Mais la faculté ainsi offerte aux entreprises a une contrepartie. Si, en effet, les titres envisagés font ultérieurement l'objet d'une réévaluation, les plus-values dégagées par rapport à l'évalua-

(1) Cette imposition à la taxe du revenu a été supprimée par la loi du 12 août 1942. Mais ce fait reste sans influence sur la solution de la question.
(2) Voir brochure n° 50 de cette Association, p. 72.

tion des actions anciennes maintenue jusqu'alors au bilan apparaîtront dans la comptabilité comme un bénéfice imposable. De même, en cas de cession ultérieure des actions nouvelles, l'intégralité du prix de cession devra être considérée comme un profit soumis à l'impôt cédulaire (1).

» Dans l'un et l'autre cas, ces plus-values ne représentant pas un revenu de capitaux mobiliers, ne pourront d'ailleurs faire l'objet, en vertu de l'art. 8 du Code Général, d'aucune déduction pour l'assiette de l'impôt sur les bénéfices commerciaux.

» Les mêmes règles seront applicables, *mutatis mutandis*, lorsque l'incorporation des réserves au capital se sera traduite, non par une distribution d'actions gratuites, mais par l'augmentation du nominal des actions anciennes ».

Une solution ultérieure (Bulletin Officiel n° 2 de 1943) a précisé que, dans le cas où il est impossible de savoir si les titres cédés sont des actions anciennes ou des actions nouvelles, il convient de considérer que la valeur comptable des titres anciens au moment de la distribution gratuite des titres nouveaux s'est répartie sur l'ensemble des titres anciens et nouveaux, faisant ainsi apparaître pour chacun d'eux une valeur unitaire moyenne d'égale importance ; et que c'est pas rapport à cette valeur moyenne que, dans le cas envisagé, les plus-values ou moins-values éventuelles seront calculées, sans qu'il y ait lieu de rechercher si elles concernent des titres anciens ou des actions gratuites.

On voit que, dans son dernier état, la conception administrative rejoint ici la solution admise en cas d'échange sans soulte. Dans ce dernier cas, il y a sans doute cessions réciproques, mais cessions qui n'entraînent pas réalisation — c'est-à-dire encaissement — des plus-values que peuvent recéler les biens faisant l'objet de l'échange.

Dans le cas de la remise gratuite d'actions, *il n'y a même pas cession* et l'on ne rencontre pas davantage une réalisation de la plus-value. L'entreprise qui a souscrit au pair de 500 francs une action d'une société qui, ultérieurement, gratifie chaque action ancienne d'une action nouvelle de 500 francs (parce qu'elle a doublé son capital par incorporation de réserves) ne s'est pas réellement enrichie à la suite de cette opération de distribution : car, dès avant l'opération, le titre ancien avait bien une valeur marchande de 1.000 francs, qui pouvait d'ailleurs se trouver affirmée par son cours de bourse. L'entreprise n'en était pas moins en droit, à ce moment, de maintenir à 500 francs (prix de revient du titre) l'estimation d'inventaire de l'action ancienne. Après l'opération, elle possède sans doute deux titres, chacun d'un nominal de 500 francs, mais qui, à eux deux, ne valent pas plus que l'action ancienne. La valeur réelle de son actif ne s'est donc pas augmentée et il n'existe aucune raison de ne pas maintenir à l'inventaire l'évaluation des deux titres à la

(1) Réserve faite du cas des entreprises qui ont revisé leur bilan dans les conditions prévues par l'ordonnance du 15 août 1945 (*infrà*, Ch. V).

somme globale de 500 francs, qui représente, ni plus ni moins, leur prix de revient d'ensemble (1).

L'opération de distribution pourra donc, très valablement, n'entraîner par elle-même aucune augmentation de l'actif comptable, ni, par voie de conséquence, aucun dégagement de bénéfice fiscal.

Ces principes se trouvent confirmés par un argument *a contrario* tiré de l'article 9 du décret comptable du 5 février 1946, aux termes duquel les entreprises à bilan revisé qui bénéficient gratuitement d'une distribution d'actions nouvelles ou d'une augmentation du nominal d'actions anciennes *peuvent* (et non pas *doivent*), lorsque ces opérations ont été effectuées par incorporation de réserves au capital, enregistrer à l'actif de leur bilan la valeur nominale des actions nouvelles ou l'augmentation de la valeur nominale des actions anciennes.

Si elles n'entendent pas user de cette faculté, les entreprises en question peuvent, comme par le passé, inventorier les titres anciens et nouveaux à un prix moyen obtenu en divisant le prix d'acquisition des titres anciens par le nombre total des actions nouvelles et anciennes.

Rappelons, en terminant, que l'article 5 du décret du 28 février 1946 décide, à l'égard des entreprises ayant bénéficié d'une distribution gratuite d'actions, que, pour le calcul du 2e plafond de réévaluation prévu par l'article 70 de l'ordonnance du 15 août 1945 (revision des bilans de 1945), le prix d'acquisition à considérer pour chaque titre ancien ou nouveau est réputé égal au quotient du prix de revient global des actions anciennes ayant donné droit à cette distribution par le nombre total d'actions anciennes et nouvelles à la date de ladite distribution.

Pour l'application de cette disposition, la Circulaire du 15 avril 1946 admet (n° 45) qu'il n'y a pas lieu de distinguer suivant que la distribution de réserves a été faite avant ou après la décision susvisée du 17 novembre 1942, et, dans le second cas, suivant que le contribuable a ou non profité de cette décision.

Par conséquent, les entreprises qui, en vertu de cette décision, avaient maintenu inchangée l'estimation de leur portefeuille, ont été en droit de porter à la réserve spéciale de réévaluation (décret du 28 février 1946, art. 15) la plus-value dégagée pour l'ensemble des actions nouvelles et anciennes, sans avoir, pour autant, à supporter l'impôt des B. I. C. sur la partie de cette plus-value correspondant à la valeur nominale des actions nouvelles.

Echanges résultant de conversion

Les conversions d'emprunts ou de rentes donnent lieu à des échanges de titres anciens contre des titres nouveaux. Quel est le

(1) C'est au nom de cette règle que, pour le calcul du plafond de réévaluation des valeurs mobilières, l'article 6 du décret du 28 février 1946 décide, en pareille hypothèse, que le prix d'acquisition de chaque titre est considéré comme égal au quotient du prix de revient global des actions anciennes par le nombre total des actions anciennes et nouvelles.

régime fiscal applicable aux plus-values qui peuvent résulter de ces échanges ?

Pour en avoir l'explication, il est nécessaire, au préalable, de rappeler qu'en cas de remboursement pur et simple d'un titre d'emprunt (d'une obligation, par exemple), pour un prix supérieur à l'évaluation comptable assignée à ce titre au bilan de l'entreprise qui le détient, l'excédent constitue sans conteste un bénéfice, une augmentation d'actif, qui donne valablement prise à l'impôt (1).

C'est en raison de ce principe que l'Administration conclut à l'imposition des plus-values d'échange en cas de conversion. Elle souligne, à juste titre, que la conversion a toujours un caractère facultatif, puisque le porteur a une option entre le remboursement du titre ancien, à sa valeur nominale, et la conversion de ce titre en un titre nouveau. Si, par conséquent, le porteur opte pour la conversion, c'est à la suite d'une renonciation *volontaire* de sa part à l'encaissement de la plus-value de remboursement. Tout se passe, expose l'Administration, comme si le détenteur : *a*) obtenait le remboursement des anciens titres pour leur valeur nominale ; *b*) souscrivait, à l'aide du prix de remboursement, un nombre de titres nouveaux égal à celui des titres anciens remboursés ; *c*) conservait, s'il y a lieu, par devers lui la différence (ou soulte) entre le prix de remboursement des anciens titres et le prix d'émission des nouveaux. Elle en déduit que l'excédent de la valeur nominale des anciens titres (valeur nominale réputée remboursée) sur leur estimation comptable doit, sous déduction des frais, être compris dans les bénéfices de l'exercice en cours à la date de la conversion. Cet excédent rentre donc dans les bases de l'impôt cédulaire commercial.

Quant aux titres nouveaux, ils doivent être inventoriés à leur prix d'émission.

Cette doctrine résulte d'une décision du Ministre des Finances du 9 mars 1943. Il en a été fait application, notamment, aux plus-values d'échange résultant des conversions effectuées par la S. N. C. F. (loi du 1er décembre 1942) et par le Crédit National. Mais cette règle peut être considérée comme ayant une portée générale.

Il n'est possible de s'en écarter que dans les cas où la loi en a expressément décidé ainsi. C'est ce qui s'est produit pour les plus-values d'échange des titres de rente à garantie de change 4% 1925 et 4 1/2% 1937 convertis en 1942 (2).

En ce qui touche les entreprises qui ont opté pour le remboursement de ces titres, l'Administration a décidé, conformément à la règle générale, que la plus-value par rapport à l'estimation comptable constituait un bénéfice imposable. Elle a admis, cependant, que, pour l'impôt cédulaire, cette plus-value serait considérée comme un revenu mobilier fiscalement déductible dans les conditions visées à l'article 8 du Code Général des Impôts Directs. Cette réfaction a d'ailleurs un caractère extra-comptable. Dans la comp-

(1) Sous réserve, s'il y a lieu, de l'application de l'article 8 du Code des Impôts Directs à la fraction de plus-value correspondant à la prime de remboursement.

(2) Cette conversion a été autorisée par deux lois du 25 février 1942.

tabilité elle-même, la plus-value de remboursement, qui correspond à un accroissement réel de l'actif, doit au contraire apparaître comme un bénéfice.

Quant aux entreprises qui ont opté pour la conversion, le Législateur, pour ne pas compromettre le succès des vastes opérations d'assainissement financier décidées par les deux lois de conversion du 25 février 1942, leur a appliqué un régime de faveur, d'autant plus intéressant pour ces entreprises que les plus-values monétaires découlant de la conversion pouvaient être, ici, exceptionnellement élevées. Il est bien certain que si l'on avait assujetti ces plus values au droit commun fiscal, nombre d'entreprises industrielles ou commerciales, grosses détentrices des titres soumis à conversion, eussent, en raison de l'élévation des tarifs actuels d'imposition, opté pour le remboursement.

C'est pour éviter cette conséquence préjudiciable au crédit public que l'article 4 des deux lois du 25 février 1942 — article repris à l'article 7 *quinquiès* du Code des Impôts Directs — a, au cas d'option pour la conversion, formellement exonéré la plus-value d'échange tant de l'impôt cédulaire commercial que du prélèvement temporaire.

Il ne s'agit toutefois — conformément aux tendances générales actuelles de l'autorité fiscale en matière de plus-values, — que d'une mesure d'exonération temporaire. La plus-value ne demeure en effet exemptée que tant que les titres sont conservés dans l'actif de l'entreprise : en cas de cession des titres ou de cessation de l'entreprise, la plus-value est fiscalement rapportée aux résultats de l'exercice en cours à la date de la cession ou de la cessation. La mesure se ramène donc à un simple sursis d'imposition : elle n'en reste pas moins fort avantageuse pour le contribuable, car, dans la grande majorité des cas, cette cession ou cessation se placera à une époque postérieure au 31 décembre 1944, date d'expiration du prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices.

Quelles seront les incidences comptables de cette disposition fiscale ? L'Administration précise, à cet égard, qu'au moment de la conversion, l'entreprise pourra, à son choix, soit inventorier les nouveaux titres pour la valeur comptable que les anciens comportaient à ce moment, soit faire figurer à son actif les nouveaux titres pour leur valeur nominale et faire entrer par conséquent la plus-value dans les bénéfices de l'exercice de la conversion, sauf à la distraire de ces bénéfices pour l'établissement de sa déclaration fiscale. Et elle souligne que la loi ne prévoyant aucune affectation spéciale pour cette plus-value, l'entreprise pourra l'employer à sa convenance, sans d'ailleurs être tenue d'en constater l'existence à un poste de réserve du passif.

Plus-values après décès

En vertu des dispositions combinées de l'article 7 du Code des Impôts Directs, aux termes duquel le bénéfice imposable comprend les plus-values de cession des éléments d'actif, soit en cours,

soit en fin d'exploitation et de l'article 26 du même Code, qui, après avoir décidé qu'en cas de cession ou de cessation d'entreprise l'impôt est immédiatement exigible à raison des bénéfices non encore taxés, précise que ces dispositions sont applicables au cas de décès de l'exploitant, l'Administration, approuvée par le Conseil d'Etat (v. notamment l'arrêt du 1er mars 1943), estime immédiatement imposables, bien qu'il n'y ait pas, en pareille hypothèse, un acte de *réalisation* à proprement parler, les plus-values d'actif constatées au décès de l'exploitant, ces plus-values étant calculées en retranchant de la valeur attribuée au fonds de commerce pour la liquidation des droits de succession la valeur comptable pour laquelle les divers éléments de ce fonds figurent au dernier bilan dressé avant le décès (1).

Cette imposition, surtout lorsque le décès se produisait en période d'application du prélèvement temporaire, était particulièrement rigoureuse dans le cas où l'exploitation du défunt était purement et simplement reprise par son conjoint ou ses enfants. C'est la raison pour laquelle une loi du 12 août 1942, complétée par un décret du même jour, a ajouté au Code des Impôts Directs un article 7 *ter* (applicable aux décès survenus depuis le 1er septembre 1939), d'après lequel au cas de décès de l'exploitant, la taxation de la plus-value du fonds de commerce (éléments corporels et incorporels) est, lorsque l'exploitation est continuée par les héritiers en ligne directe ou par le conjoint, reportée au moment de la cession ou de la cessation de l'exploitation *par ces derniers*. Cette disposition est d'ailleurs applicable même lorsque, à la suite du partage de la succession, l'exploitation est poursuivie par le ou les héritiers en ligne directe ou le conjoint attributaires du fonds, de même que dans le cas où les héritiers en ligne directe et le conjoint constituent exclusivement entre eux une société en nom collectif ou en commandite simple. Elle est également valable en cas de partage d'ascendant et de donation du fonds de commerce par l'exploitant à son fils unique.

Mais ce sursis d'imposition — car il ne s'agit pas d'une exonération définitive — est expressément subordonné à la condition qu'aucune augmentation ne soit apportée, lors de la reprise pure et simple (indivise ou non), du partage ou de la mise en société, ni ultérieurement aux évaluations des éléments de l'actif existant au décès. Il résulte de cette condition d'ordre comptable, imposée par le texte fiscal, que le total des amortissements qui seront susceptibles d'être effectués par les héritiers ne pourra pas dépasser la valeur résiduelle que comportaient les éléments d'actif dans le dernier bilan établi avant le décès. Tout se passe, en définitive, comme si, à cet égard, l'entreprise n'avait pas changé de mains.

En résumé, lorsque se trouvent réunies les conditions prévues par la loi du 12 août 1942, l'imposition de cessation (impôt cédu-

(1) On sait toutefois qu'en ce qui touche les éléments incorporels du fonds autres que les brevets, on peut retrancher la valeur réelle de ces éléments au 1er janvier 1935, date d'entrée en application des dispositions qui ont permis l'imposition des plus-values réalisées en fin d'exploitation.

laire, prélèvement temporaire, impôt général sur le revenu) provoquée par le décès est limitée aux bénéfices d'exploitation non encore taxés. Par contre, est remise à plus tard (au moment où les héritiers cèderont ou cesseront l'entreprise recueillie de leur auteur) l'imposition des plus-values, monétaires ou autres, des divers éléments corporels ou incorporels du fonds de commerce.

Etait également reportée à la même date, en vertu du décret du 12 août 1942, la taxation des provisions de renouvellement du matériel nouveau non utilisées à la date du décès et des provisions pour renouvellement des stocks figurant au dernier bilan antérieur au décès.

Nous verrons au Chapitre V que les entreprises qui ont bénéficié de ces dispositions ont été autorisées à reviser leur bilan de l'exercice 1945 dans les conditions prévues par l'ordonnance du 15 août 1945, mais en partant des prix d'achat payés par l'exploitant décédé. Pour ces entreprises, les plus-values ultérieures de cession se calculeront, conformément à l'article 24 du décret du 28 février 1946, en retranchant du prix de vente des éléments cédés leur nouvelle valeur comptable, telle qu'elle se chiffre au moment de la cession.

Plus-values d'expropriation, d'éviction ou de réquisition

Ces opérations se traduisent par une cession, mais c'est une cession forcée. Imposées par l'autorité publique, elles peuvent dégager, surtout en période de dégradation monétaire, d'importantes plus-values, dont, au demeurant, l'entreprise, plus soucieuse de conserver ses immobilisations que de toucher des indemnités d'un remploi difficile, se serait fort bien passée.

Sous le régime de la codification de 1934, l'Administration assimilait ces plus-values dérivant d'opérations *subies* à des plus-values de cessions volontaires et, considérant qu'elles étaient réalisées, elle les soumettait à l'impôt, sauf la possibilité, pour le contribuable, de revendiquer éventuellement l'exonération prévue en cas de remploi par l'article 7 *bis* du Code.

Cette doctrine n'a pas été admise par la jurisprudence du Conseil d'Etat, qui n'a permis l'imposition des plus-values que dans la mesure où elles étaient la conséquence d'opérations effectuées par l'entreprise elle-même à l'occasion de sa gestion commerciale (voir, notamment, pour les indemnités d'éviction, l'arrêt du 17 mai 1941 et, pour les indemnités de réquisition, l'arrêt du 7 décembre 1945). Dans ce dernier arrêt, la haute juridiction a décidé que la plus-value dégagée par l'indemnité allouée à une entreprise dont les véhicules automobiles avaient été réquisitionnés en 1939 était la conséquence d'un événement qui, *imposé* à cette entreprise, ne pouvait être regardé comme une *opération* effectuée par elle dans le cadre de son activité professionnelle. Le Conseil d'Etat estime, en définitive, que « les résultats d'ensemble des opérations de toute nature effectuées par les entreprises », que le § 1[er] de l'article 7 du Code soumet à l'impôt, ne peuvent s'entendre, malgré les termes

généraux de cette formule, que des résultats d'opérations commerciales librement pratiquées par l'entreprise, à l'exclusion des profits qu'elle réalise en quelque sorte malgré elle, par la seule volonté de la puissance publique.

L'Administration s'est inclinée devant cette jurisprudence, mais en en limitant la portée aux plus-values forcées, réalisées antérieurement à l'année 1941. En effet, expose-t-elle, eu égard à la définition du bénéfice net donnée par le Code général applicable à partir du 1er janvier 1941 (définition d'après laquelle le bénéfice net imposable s'entend, sans aucune discrimination, de la différence entre la valeur de l'actif net à la clôture et à l'ouverture de l'exercice), il convient d'admettre que la distinction entre les opérations effectuées par l'entreprise elle-même et celles qu'elle a subies ou qui lui ont été imposées n'a plus lieu d'être faite et que, par suite, la jurisprudence ci-dessus rappelée ne trouve plus son application pour l'assiette de l'impôt établi au titre des années 1941 et suivantes.

Reste à savoir si le Conseil d'Etat admettra ce point de vue ou s'il n'estimera pas, au contraire, que sa jurisprudence en la matière a une valeur permanente (1).

Une question de même ordre se posera pour la réquisition des avoirs liquides en devises étrangères. On sait qu'un décret du 13 février 1946 (J. O. du 14), pris en application de l'article 3 de la loi du 26 décembre 1945, a ordonné la cession au fonds de stabilisation des changes des avoirs en devises étrangères. Les cédants sont crédités de la contre-valeur en francs des avoirs cédés, sur la base des cours résultant de la loi d'alignement monétaire du 26 décembre 1945.

Pratiquement, les entreprises ont le moyen d'éviter la taxation de la plus-value de réquisition en réévaluant, sous le régime de revision des bilans prévu par les articles 69 à 73 de l'ordonnance du 15 août 1945, leurs avoirs en devises, tels qu'ils existaient à la clôture du bilan de l'exercice 1945 (décret du 28 février 1946, art. 7). La réquisition ne dégagera ainsi aucune plus-value imposable, puisque, en vertu de l'article 24 du même décret, les plus-values provenant de la cession d'éléments de l'actif réévalué sont déterminées en retranchant du prix de cession desdits éléments leur valeur comptable nette au moment de cette cession.

Plus-values de nationalisation

On se trouve, ici encore, en présence de plus-values engendrées, non point par la gestion commerciale de l'entreprise, mais par un acte de puissance publique imposé à celle-ci.

---

(1) Signalons que, par un arrêt du 27 mai 1946, le Conseil d'Etat a décidé à juste titre que le gain réalisé par une société à la suite du rachat de sa concession par l'autorité concédante, en vertu d'une clause du cahier des charges, doit être considéré comme provenant, non d'un acte d'expropriation ou de réquisition, mais d'une opération effectuée par l'entreprise à l'occasion de sa gestion commerciale. La plus-value de rachat est donc passible de l'impôt des B. I. C.

Trois hypothèses paraissent devoir être envisagées

A) La société est entièrement nationalisée.

Dans ce cas, les obligations indemnitaires sont, sauf dispositions légales contraires, attribuées directement aux actionnaires et non à la société elle-même (voir, notamment, en ce qui concerne la nationalisation des houillères, l'article 12 de la loi du 17 mai 1946). Ce n'est donc pas la société, mais chacun de ses membres pris individuellement, qui bénéficie éventuellement de la plus-value accusée par la valeur nominale des obligations remises, par rapport à l'actif net social. Il ne peut dès lors être question d'assujettir la société à l'impôt des B. I. C. sur la plus-value dégagée par la nationalisation, que cette société ait ou non réévalué son bilan dans les conditions prévues par l'ordonnance du 15 août 1945. Il existe ici, en définitive, trois raisons qui militent en faveur de l'exonération :

a) la plus-value ne bénéficie pas à l'être moral-societé ;

b) elle résulte d'un acte étranger à la gestion commerciale et imposé à l'entreprise par la loi de nationalisation ;

c) cette loi elle-même prévoit généralement que la remise des obligations ne donnera lieu à aucune perception au profit du Trésor (Cf. art. 34 de la loi du 17 mai 1946, sur la nationalisation des houillères, art. 50 de la loi du 8 avril 1946, sur la nationalisation du gaz et de l'électricité et art. 35 de la loi du 25 avril 1946, sur la nationalisation des assurances).

B) La société, qui a des activités multiples, dont certaines échappent à l'expropriation, n'est que partiellement nationalisée.

Dans ce cas, l'indemnité d'expropriation doit normalement être attribuée à la société elle-même, qui subsiste en tant qu'entreprise industrielle pour l'exploitation de ses branches non nationalisées.

Le nominal des obligations indemnitaires remises à la société peut être supérieur à la valeur résiduelle pour laquelle les éléments nationalisés figuraient à son actif. Il y a, en quelque sorte, échange forcé, avec plus-value, d'immobilisations généralement corporelles contre des titres d'obligations.

En pareille hypothèse, on est également conduit à décider, pour les motifs énoncés en *b* et en *c* ci-dessus, que la plus-value doit échapper à l'impôt des B. I. C. Il n'est pas possible d'admettre, en particulier, que l'article 34 de la loi du 17 mai 1946, par exemple, ait entendu limiter l'exonération aux impôts de distribution à la charge des actionnaires, c'est-à-dire à la taxe du revenu des valeurs mobilières et à l'impôt général sur le revenu. Le libellé général du texte ne permet pas d'en restreindre la portée et d'exclure de l'exemption l'impôt des B. I. C.

C) Envisageons enfin le cas d'une entreprise commerciale actionnaire ou associée à un titre quelconque d'une société nationalisée.

Si, à la suite de la nationalisation de cette société, l'entreprise en cause reçoit des obligations indemnitaires, ces obligations remplacent, à son actif, les actions ou les parts qu'elle possédait précédemment dans la société nationalisée. Il est possible que la valeur

nominale desdites obligations excède la valeur, réévaluée ou non (ordonnance du 15 août 1945), pour laquelle les actions ou parts, annulées par la nationalisation, figuraient à son actif.

Toujours pour les motifs exposés ci-dessus, il convient de décider que cette plus-value ne donnera pas ouverture, chez l'entreprise en question, à l'impôt des B. I. C., même si les nouvelles obligations sont reprises à son actif pour leur valeur nominale. Ces obligations peuvent d'ailleurs valablement, si l'entreprise le désire, être inventoriées pour la valeur comptable — soit avant, soit après réévaluation — des actions ou parts qu'elles remplacent (Réponse de la Direction Générale des Contributions Directes à l'ANSA du 25 juin 1946).

Mais, en cas de cession ultérieure de ces obligations, la plus value imposable se calculera, dans la thèse administrative, non pas par rapport à la valeur nominale de celles-ci, mais par rapport à l'estimation comptable (réévaluée ou non réévaluée suivant le cas) des anciennes actions ou parts.

Les règles qui précèdent s'appliquent, à notre avis, à tous les cas de nationalisation, à moins de dispositions légales formelles en sens contraire, dispositions qui, d'ailleurs, ne paraissent guère concevables, tant elles violeraient l'équité.

Les solutions proposées ci-dessus ont, au demeurant, été expressément admises par l'Administration en ce qui concerne les entreprises de gaz et d'électricité (B. O. C. D. n° 5 de 1946, p. 157), les entreprises minières (B. O. C. D. n° 6 de 1946, p. 186) et les entreprises d'assurances nationalisées (B. O. C. D. n° 6 de 1946, p. 189). L'Administration étend au surplus l'exonération à l'impôt général sur le revenu, tant pour les exploitants individuels d'entreprises nationalisées que pour les membres des sociétés de personnes et pour les actionnaires et associés des sociétés par actions ou à responsabilité limitée exploitant des entreprises de l'espèce, et ce, sans distinguer suivant que l'entreprise exploitée par ces personnes ou sociétés ait été, ou non, entièrement nationalisées.

CHAPITRE II

L'AMORTISSEMENT

SECTION PREMIERE

Base de calcul de l'amortissement en période de dépréciation

Le mot « Amortissement » a, dans la langue des affaires, plusieurs acceptions.

On désigne tout d'abord sous ce nom l'opération de remboursement d'un emprunt par voie de versements d'annuités généralement égales entre elles. Une entreprise contracte une dette remboursable en trente ans. Le calcul permet de déterminer une annuité d'amortissement, annuité constante, dont le paiement, répété chaque année, aura libéré, à l'expiration du délai de remboursement, le chef d'entreprise de sa dette en capital et intérêts. Dans les premières années, l'annuité opèrera principalement un remboursement d'intérêts ; puis, au fur et à mesure qu'on se rapprochera du terme de l'emprunt, s'accroîtra la part de l'annuité opérant restitution du capital. L'opération dont il s'agit est généralement appelée « amortissement financier ».

Cette dénomination s'applique également à l'amortissement de dépossession ou de caducité, qui permet aux entreprises concessionnaires de reconstituer, en cours de concession, leur capital-actions et leur capital-obligations.

On appelle encore amortissement l'opération qui consiste, pour une société, à rembourser à ses membres, par voie de prélèvement sur ses réserves ou bénéfices, une somme égale à tout ou partie de leur mise. Soit une société anonyme au capital de 1 million, divisé en 2.000 actions de 500 francs. Cette société possède 3 millions de réserves, c'est-à-dire de bénéfices antérieurement accumulés, non distribués sous forme de dividendes annuels. Elle décide de prélever 1 million sur ces réserves et de rembourser à ses actionnaires la totalité du capital social, soit 500 francs par action. C'est là ce qu'on appelle un « amortissement de capital ». L'opération se ramène, en dernière analyse, à une distribution de produits sociaux et ce n'est que dans les rapports de la société et de ses membres qu'il y a restitution du capital. A l'égard des tiers, et notamment des créanciers, le capital reste intact et continue à figurer au passif pour son montant nominal ; seul, le poste « Réserves » est amputé d'une somme égale au montant du remboursement.

Il convient d'ailleurs de distinguer soigneusement cette opération d'amortissement de capital de l'opération de réduction de capital. Celle-ci se traduit par une amputation du capital social lui-même ; elle intéresse, au premier chef, les tiers et particulièrement les créanciers, dont elle réduit le gage. Elle doit donc être

régulièrement publiée et a pour conséquence de diminuer, à due concurrence, au passif du bilan, le montant du capital. La réduction de capital a généralement pour but d'effacer des pertes sociales : c'est une mesure d'assainissement, qui ajuste le capital à la valeur réelle de l'actif. Mais il arrive que, même en l'absence de toutes pertes, la société réduise son capital, parce qu'elle estime, par exemple, qu'il est trop élevé par rapport au volume de ses affaires. Dans ce cas, l'opération se traduit, comme dans l'amortissement de capital, par une distribution effective aux actionnaires, cette distribution venant ici réduire le nominal des titres.

Mais, dans son acception la plus courante, le terme « amortissement » désigne l'opération comptable qui a pour but d'enregistrer au bilan la déperdition de valeur des éléments d'actif sujets à dépérissement.

Jusqu'à une époque récente, on s'était contenté de cette définition, que l'on retrouvait, à peu près exprimée dans les mêmes termes, dans tous les manuels comptables. Mais, aujourd'hui, on se trouve en possession d'une véritable définition légale de l'amortissement. Faisant sienne, en effet, l'une des propositions formulées par le projet de Plan comptable issu des travaux de la commission interministérielle de 1941, le décret du 5 février 1946, pris en exécution de l'article 74 de l'ordonnance du 15 août 1945 (*suprà*, p. 14) dispose, dans son article 6, que l'amortissement « est la constatation comptable de la perte subie sur la valeur d'actif des immobilisations *qui se déprécient nécessairement avec le temps* ».

Ainsi donc, l'amortissement ne s'entend, dans cette conception, que de l'amortissement d'usure. Il ne sert plus à couvrir, comme on pouvait l'admettre antérieurement, toutes les causes de dépréciation. Il existe, cependant, d'autres causes de dépréciation que l'usure provoquée par le temps. Certains éléments d'actif, qui ne se déprécient pas nécessairement avec le temps, peuvent néanmoins perdre parfois de leur valeur. Ce pourra être le cas, par exemple, du terrain situé au voisinage d'une gare qui viendra à être supprimée. Ce sera encore le cas d'une clientèle qui subira une contraction durable par suite de la modification des besoins ou des goûts des consommateurs, ce qui entraînera une diminution notable de la valeur du fonds de commerce.

Dans le système du nouveau décret, ces dépréciations, autres que celles dues à l'usure du temps, ne peuvent être couvertes par l'amortissement. Elles ne peuvent, aux termes de l'article 8 du décret, que donner lieu à la constitution d'une « provision de dépréciation », inscrite à un compte du passif distinct du poste « amortissement », provision qui n'aura pas un caractère définitif et qui pourra être revisée et ajustée dans la mesure où, ultérieurement, viendront à disparaître les causes qui en avaient provoqué la constitution.

On peut d'ailleurs concevoir que ces causes spéciales de dépréciation s'appliquent à des immobilisations qui, par leur nature, se déprécient déjà nécessairement avec le temps. C'est ainsi qu'un matériel, même à l'état de neuf, peut par exemple se déprécier

brutalement, se démoder en tout cas à une cadence rapide à la suite d'une invention qui rend son exploitation insuffisamment rentable. Faudra-t-il, en pareil cas, constater la dépréciation d'usure par l'amortissement et la dépréciation de « démode » par la constitution corrélative d'une provision ? Ce serait évidemment là une complication inutile et il semble bien, qu'en une telle hypothèse, l'entreprise, sans constituer de provision, serait fondée à hâter le rythme de son amortissement d'usure (amortissement accéléré) et même, le cas échéant, à amortir d'un coup la valeur résiduelle du matériel en question.

C'est aux amortissements d'usure, encore dénommés « amortissements comptables » ou « amortissements industriels », que sont consacrés les développements qui vont suivre. On tentera d'y préciser les répercussions que les phénomènes monétaires, et singulièrement la baisse de la monnaie, peuvent avoir sur le calcul des amortissements, ainsi que les mesures qui, dans le domaine positif, ont été prises au cours des dernières années pour leur permettre, dans une économie troublée, de remplir efficacement leur rôle.

Il est clair que les éléments matériels de production perdent de leur valeur avec l'usage. Du fait qu'il travaille, un matériel se détériore et il arrive un moment où, malgré les réparations et les travaux d'entretien dont il a été l'objet, sa valeur tombe à zéro ou presque. L'amortissement industriel a pour but de constater et de répartir cette perte en comptabilité ; c'est une opération qui consiste essentiellement à étaler sur un certain nombre d'exercices une dépense qui, à raison de sa nature, ne doit normalement pas être laissée à la charge d'un seul : celui au cours duquel cette dépense a été effectuée.

L'étude de l'amortissement présente deux aspects : 1° un aspect *comptable* (répercussion sur le bénéfice d'exploitation) ; 2° un aspect *financier* (répercussion sur la trésorerie de l'entreprise).

A. — L'amortissement, constatation d'une perte, a essentiellement le caractère d'une charge d'exploitation. Prenons l'exemple simple d'un matériel qui a coûté 100.000 francs. L'achat de ce matériel n'a eu aucune influence sur les résultats comptables (bénéfices ou pertes) de l'exercice d'acquisition, l'opération n'ayant mis en jeu que deux comptes d'actif ; le poste « Caisse » ou « Banque » s'est simplement trouvé diminué de la somme de 100.000 francs dont s'est enrichi le poste « Matériel ». Il serait, en effet, contraire à la saine doctrine comptable de passer immédiatement le montant de cet achat (bien qu'il porte sur un actif périssable) par Profits et Pertes, c'est-à-dire de réduire d'autant le bénéfice de l'exercice d'acquisition, étant donné que la dépense ainsi engagée profitera non seulement à cet exercice, mais aussi à tous les exercices ultérieurs pendant lesquels le matériel sera utilisé.

Admettons que la durée d'utilisation en soit de dix ans, ce qui suppose qu'à l'expiration de ces dix ans le matériel aura perdu toute sa valeur. L'industriel s'étant appauvri de 100.000 francs

pendant cette période, il est logique d'admettre que cette perte soit répartie sur les dix années d'utilisation et vienne en réduire les résultats. C'est par l'amortissement qu'on opérera cette répartition. Et comme on est dans l'impossibilité pratique de déterminer avec exactitude le montant réel de la perte afférente à chaque exercice, l'amortissement l'étalera d'une manière forfaitaire.

En période de stabilité économique et monétaire, le montant global de la perte est connu : il est exprimé avec une suffisante exactitude par le prix d'achat ou de revient du matériel. Inutile, en pareil régime, de se préoccuper de la valeur de remplacement : l'écart, en plus ou en moins, sera normalement très faible et les suppositions qu'on pourrait faire au sujet du prix de renouvellement seraient, en tout cas, beaucoup plus arbitraires que la règle traditionnelle d'après laquelle la seule base rationnelle de l'amortissement réside dans le prix de revient, élément certain qui échappe à toute discussion.

Mais, sur cette base solide du prix de revient, comment s'effectuera la répartition de la perte entre les exercices d'utilisation ? On peut, à cet égard, envisager trois formules.

a) L'amortissement *croissant.* Dans ce système, la dotation d'amortissement augmente chaque année, par exemple suivant une progression arithmétique. Dans notre cas, la raison de cette progression sera 1.000 ; la première annuité sera de 5.500 francs, la seconde de 6.500 francs, et ainsi de suite, la dixième étant de 14.500 francs. A l'expiration des dix ans, la totalité de la perte de 100.000 francs sera amortie. Les partisans de cette méthode la justifient en disant que le matériel s'use moins pendant les premières années que pendant les dernières. On peut leur répondre qu'au fur et à mesure que le matériel vieillit, augmentent les dépenses d'entretien et de réparation, en telle sorte que, dans leur système, les derniers exercices d'utilisation supportent une charge qu'on est en droit d'estimer excessive.

b) L'amortissement *décroissant.* Chaque annuité, dans cette formule, est par exemple calculée sur la valeur résiduelle comptable du matériel, à laquelle on applique un taux invariable. C'est ainsi que, dans notre hypothèse, la première annuité sera de 10.000 francs (10% de 100.000 francs), la deuxième de 9.000 francs (10% de 90.000 francs) et ainsi de suite. L'inconvénient de cette méthode est de prolonger exagérément la durée de l'amortissement.

c) L'amortissement *constant.* C'est le procédé le plus communément suivi : c'est aussi le plus rationnel. On pose le principe que la déperdition de valeur se répartit également sur chacun des exercices d'utilisation. Dans notre exemple, on appliquera une annuité de 10.000 francs (10% de 100.000 francs) à chacun des dix exercices d'utilisation.

Mais, quelle que soit la formule employée, l'amortissement présente foncièrement le caractère d'une charge du bénéfice. Celui-ci ne peut être obtenu qu'au prix d'une déperdition de valeur des moyens de production. Si l'on veut donc dégager le bénéfice véritable de l'exercice, c'est-à-dire le bénéfice net, il est indispensable

de comprendre dans les charges d'exploitation, au même titre que les dépenses de fabrication réellement décaissées, le montant de l'amortissement, représentation de la diminution de valeur subie par le matériel au cours de l'exercice. C'est en cela que l'amortissement — charge du bénéfice — se distingue de la réserve, qui, elle, est prélevée sur un bénéfice net, d'ores et déjà acquis, dont elle ne constitue qu'un emploi.

C'est en raison de son caractère de charge que, dans la rigueur des principes, l'amortissement doit être pratiqué même si l'exercice est déficitaire. L'amortissement ne dépend pas, en effet, du résultat plus ou moins favorable de l'exercice ; il constate une charge qui, de toute façon, a grevé celui-ci et dont on ne saurait se dispenser de faire état si l'on veut dégager le résultat réel de l'exercice. Cette règle, qui aboutit à accroître le déficit de fin d'année, peut paraître rigoureuse, mais elle se justifie par deux ordres de considérations. Si on ne l'applique pas : 1° On fausse le bilan, qui ne reflète plus la situation exacte de l'entreprise en fin d'exercice ; 2° On fausse les prix de revient des produits fabriqués, lesquels ne peuvent être correctement établis que si l'on y inclut la charge d'amortissement.

Jusqu'à présent, cependant, la jurisprudence des tribunaux n'exigeait pas des entreprises en perte qu'elles dotent leur fonds d'amortissement pendant les exercices déficitaires. Cette dotation était assurément souhaitable et conforme à la saine doctrine comptable, mais on n'allait généralement pas jusqu'à l'imposer, motif pris, notamment, qu'en aggravant le déficit, elle pourrait nuire au crédit du commerçant.

Il n'en paraît plus être de même — tout au moins pour les entreprises à bilan revisé — depuis le décret du 5 février 1946, pris en application de l'article 74 de l'ordonnance du 15 août 1945 (*suprà*, p. 14).

L'article 6 de ce décret précise, en effet, que « l'amortissement est la constatation comptable de la perte subie sur la valeur d'actif des immobilisations qui se déprécient nécessairement avec le temps ». Il semble bien résulter de cette rédaction que l'amortissement — expression comptable d'une perte certaine subie au cours de l'exercice — doive désormais être pratiqué en tout état de cause, sans considération du résultat positif ou négatif de l'exercice.

Cette opinion paraît se trouver confirmée par les dispositions de l'article 8 du même décret, qui décident que lorsque des amortissement sont pratiqués en l'absence de bénéfices, l'entreprise a la faculté de faire figurer à un compte d'*actif* : « Amortissements différés » le déficit apparaissant par suite de la comptabilisation des amortissements, les sommes portées à ce compte devant être imputées sur les résultats du premier exercice bénéficiaire et, en cas d'insuffisance, sur les bénéfices des exercices suivants.

Cette formule présente des avantages certains :

a) Bien que l'exercice soit déficitaire, l'amortissement est néanmoins pratiqué, comme le veut la logique comptable. Le prix de

revient des produits fabriqués, dans la fixation duquel intervient rationnellement l'amortissement, peut être ainsi correctement calculé.

b) L'amortissement ainsi opéré ne vient pas accroître le déficit de l'exercice ; momentanément porté à l'actif, il ne viendra qu'ultérieurement influencer le compte P. P., lorsqu'on l'imputera sur les résultats des premiers exercices bénéficiaires subséquents. Il est ainsi fiscalement déductible sur les résultats de ces exercices, même si ceux-ci sont postérieurs de plus de cinq ans à l'exercice déficitaire.

c) On assainit et on clarifie ainsi le bilan (aspect comptable du problème) et, au point de vue trésorerie, on comble, dans le moindre délai, l'insuffisance des disponibilités du fonds d'amortissement, aspect financier de la question.

B). — C'est qu'en effet, à côté de l'aspect comptable qu'on vient de dégager, l'amortissement a aussi, comme on l'a indiqué plus haut, un aspect financier, qui, jusqu'à une époque récente, avait moins retenu l'attention.

L'amortissement, comme on vient de le voir, est une charge, mais c'est une charge d'un caractère particulier, *en ce sens qu'elle ne se traduit pas par un décaissement* au cours de l'exercice. Lors donc que, dans notre exemple, l'industriel pratique, en fin d'exercice, un amortissement de 10.000 francs, cette somme vient bien réduire le bénéfice de l'exercice, mais elle ne sort pas de l'entreprise, elle ne va pas à un tiers. De son côté, l'industriel s'interdit de la prélever, comme ne correspondant pas à un bénéfice disponible. L'amortissement lui fait défense de s'approprier cette charge non décaissée, charge qu'il crée de toutes pièces, puisqu'elle ne dérive d'aucune obligation vis-à-vis de tiers.

L'amortissement apparaît ainsi *comme un générateur de disponibilités*. Cette annuité de 10.000 francs, dont, en fin d'exercice, l'industriel a amputé son bénéfice apparent, reste investie dans l'entreprise. On en retrouve la contre-valeur dans l'actif. Supposons, pour simplifier, qu'elle reste dans le fonds de roulement ; le poste « Caisse » ou le poste « Banque » se gonflera de cette somme de 10.000 francs, prélevée sur le bénéfice d'exploitation. L'actif global de l'entreprise ne s'en trouvera d'ailleurs pas augmenté pour autant, puisque l'accroissement du compte « Caisse » ou « Banque » sera neutralisé par une égale diminution de valeur de cet autre poste d'actif qu'est le compte « Matériel ». Le résultat final de l'amortissement, pour l'exercice considéré, sera donc, en pareil cas, une augmentation de 10.000 francs de disponibilités, mais sans accroissement corrélatif de l'actif, l'amortissement s'étant borné à compenser la perte résultant de l'utilisation du matériel pendant l'exercice.

Si l'on se place maintenant à l'expiration de la période d'utilisation de dix ans, on voit *qu'au prix de prélèvements successifs sur les bénéfices des dix exercices,* l'amortissement a procuré à l'entreprise 100.000 francs de disponibilités disséminées dans tels ou tels

postes de l'actif, ces disponibilités comblant alors intégralement la perte subie par l'exploitant, du fait que le matériel acheté par lui dix ans auparavant pour la somme de 100.000 francs n'a plus aujourd'hui aucune valeur. L'amortissement a, par conséquent, à ce moment, reconstitué entièrement le capital investi initialement dans l'achat du matériel en cause ; il a, ni plus ni moins, maintenu la force productive de l'entreprise. L'industriel a, en cette fin de période, un matériel sans valeur, mais son actif se trouve, par ailleurs, augmenté d'une somme de 100.000 francs qui lui permettra d'acheter un outillage équivalent.

Procurée par l'amortissement, cette somme a une destination nettement déterminée : elle est grevée d'une charge de renouvellement, ce qui la distingue des réserves qui, provenant de bénéfices acquis, sont à la disposition de l'exploitant pour être affectées librement à n'importe quel emploi.

Envisagée sous cet aspect financier, la théorie de l'amortissement-créateur de disponibilités conduit, en circonstances normales, à la solution suivante quant à la politique d'investissement des sommes procurées par l'amortissement.

Puisque, par définition, l'amortissement a pour but de reconstituer le capital investi dans les moyens de production, de maintenir ce capital intact (sous peine de réduire le potentiel industriel de l'entreprise), il est indispensable que, lors de la mise hors service de tel ou tel de ses matériels, l'exploitant retrouve, par le jeu de l'amortissement, somme suffisante pour acquérir un matériel équivalent. Le sort des sommes successivement procurées par les annuités d'amortissement ne doit donc pas être compromis par un investissement de ces sommes en des valeurs aléatoires, en des biens, meubles ou immeubles, soumis à de larges fluctuations de cours ou sujets à dépérissement. On risquerait, en effet, en pareil cas, de ne pas retrouver, au moment voulu, les sommes nécessaires à la reconstitution. Il en résulte qu'en période de stabilité monétaire, il est sage d'investir les disponibilités créées par l'amortissement en valeurs sûres, non spéculatives et facilement réalisables.

Les considérations qui précèdent montrent qu'en période non troublée par des fluctuations monétaires, l'amortissement, *basé sur le prix de revient* de l'élément à remplacer, doit normalement permettre, à condition de n'être pas employé en des investissements aventurés, de faire face, sans difficulté, à la charge de renouvellement.

On peut même ajouter que, lorsque la tendance est à la baisse et qu'elle affecte une longue période, l'amortissement ainsi calculé procure à l'entreprise des disponibilités supplémentaires. A cet égard, l'ANSA, dans sa brochure sur le Plan comptable (publication n° 56 de juin 1944, p. 18), fait la remarque fort judicieuse que voici :

« ...En période de stabilité monétaire, l'amortissement se suffit à lui-même et permet le renouvellement des immobilisations d'exploitation. C'est ce qui s'est produit pendant toute la seconde partie du XIX^e^ siècle et les premières années du XX^e^. Les prix des matiè-

res premières industrielles et des produits fabriqués étaient alors d'une remarquable fixité avec tendance presque constante à la baisse, la technique ayant alors comme objectif principal de réduire les prix de revient. Les industriels trouvaient ainsi dans les disponibilités dégagées par l'amortissement les moyens, non seulement de renouveler leurs outillages, *mais encore de les améliorer* ».

En est-il encore de même en période de dégradation monétaire? Cette question, extrêmement importante, s'est posée, dans toute son ampleur, au lendemain de la première guerre mondiale. La vérité oblige à reconnaître que c'est principalement sur le plan fiscal qu'a porté la discussion, à raison des avantages que les milieux industriels espéraient tirer, à cette époque, d'un calcul des amortissements sur une base supérieure au prix de revient. Depuis lors, d'ailleurs, le débat a été peu à peu transporté sur son véritable terrain, à savoir sur le plan économique et l'étude de plus en plus poussée de la notion de prix de revient des produits industriels n'a pas peu contribué, notamment, à fixer les idées en cette matière particulièrement délicate. Le problème s'est haussé du plan fiscal au plan général, et ce qui est en cause, aujourd'hui, c'est, en dehors de toute préoccupation intéressée, la mise au point d'un statut juridique et comptable de l'amortissement.

Quoi qu'il en soit, ce sont les auteurs fiscaux qui, les premiers, ont été amenés à évoquer ce problème, en raison de l'incidence de l'amortissement sur le calcul du bénéfice imposable des entreprises industrielles et commerciales. Ils ont été à peu près unanimes à soutenir qu'en période de dégradation monétaire la base de l'amortissement doit résider, non dans le prix de revient, *mais dans la valeur de remplacement.*

C'est ainsi, notamment, qu'après avoir souligné qu'en circonstances normales le prix de revient fournit une base rationnelle à l'amortissement, MM. Allix et Lecerclé (1) écrivaient ce qui suit en 1925 :

« ...Il en va tout différemment dans une période de dépréciation de la monnaie. L'entreprise qui n'a mis de côté que 10.000 francs pour remplacer une machine dont le prix a quadruplé et est aujourd'hui de 40.000 francs est positivement en perte de 30.000 francs, puisqu'il lui faudra, le moment venu, prendre cette somme sur ses autres disponibilités pour remettre simplement son matériel en état, sans aucune amélioration ».

Cette opinion peut paraître, aujourd'hui, un peu sommaire, mais il ne faut pas perdre de vue qu'à l'époque où elle a été formulée, la notion d'amortissement n'avait guère encore été étudiée sous l'angle économique. La règle proposée par ces auteurs — à savoir qu'en période de dépréciation de la monnaie, il est sage, pour sauvegarder l'intégrité de l'entreprise de production, de calculer l'amortissement sur la valeur de renouvellement — ne saurait d'ailleurs, du point de vue économique, être sérieusement contestée. Nous disons : « du point de vue économique », car le bénéfice « économique » s'oppose ici au bénéfice « financier ».

(1) *L'Impôt sur le Revenu,* Tome 1er, p. 362.

En période de stabilité monétaire, bénéfice économique et bénéfice financier se confondent, car l'enrichissement ou l'appauvrissement en monnaie exprime à peu de chose près l'enrichissement ou l'appauvrissement réel.

Il en va autrement en période de dépréciation monétaire. En ce cas, l'enrichissement ou l'appauvrissement nominal en francs n'implique pas une augmentation ou une diminution correspondante de la valeur intrinsèque du bien considéré. L'industriel qui a acquis pour 100.000 francs, en 1912, un terrain qui, par suite de la chute de la monnaie, vaut aujourd'hui 4 millions, s'est enrichi nominalement, financièrement, de 3.900.000 francs, mais, en fait, sa situation n'a pas changé : il a toujours le même terrain qui, économiquement, lui rend toujours le même service, constitue toujours pour lui un moyen de production de même rendement. Ce qui a changé de valeur, c'est l'instrument de mesure (monnaie) et non point le bien mesuré (terrain).

Inversement, l'industriel qui a acheté, en 1935, pour 100.000 francs un matériel qui est devenu aujourd'hui hors d'usage, ne s'est sans doute financièrement appauvri que de 100.000 francs. Mais, en réalité, dès l'instant où l'exploitation normale de son entreprise exige la mise en œuvre d'un tel matériel — ce qui implique l'obligation de le renouveler sous peine de l'arrêt des affaires — cet industriel s'est appauvri de 800.000 francs, si pareille somme est nécessaire à l'acquisition d'un outillage de remplacement simplement équivalent. Ce que l'industriel a perdu, c'est, non point une somme de 100.000 francs, mais un matériel déterminé, indispensable à la marche de son exploitation et qu'il ne peut actuellement se procurer que moyennant un décaissement de 800.000 francs. Exprimée en monnaie, la perte de substance est bien de 800.000 francs.

En d'autres termes, dans une entreprise en cours de fonctionnement (hypothèse dans laquelle il faut normalement se placer), le résultat d'exploitation ne saurait, dans la mesure où il est obtenu au prix d'une dégradation des moyens de production, être considéré comme un bénéfice. Pour que vive l'entreprise, ces moyens de production doivent être maintenus intacts, et ce n'est qu'après qu'ont été prises les dispositions nécessaires à la réalisation de cette condition, que le bénéfice commence à apparaître.

D'où il suit que, pour remplir correctement son rôle de « reconstituant », l'amortissement ne doit pas se borner à fournir la somme en francs investie dans le prix d'achat initial du matériel ; il doit reconstituer le « capital de production », au sens économique du terme, représenté par ce matériel. Et il est légitime, pour reprendre l'exemple qu'on vient de proposer (matériel d'une durée d'utilisation de dix ans, acquis pour 100.000 francs en 1935 et dont la valeur de remplacement est de 800.000 francs en 1945), que l'amortissement soit calculé sur la valeur de remplacement (800.000 francs) *dès la période* 1935-1945, c'est-à-dire sans attendre que la dépense de renouvellement ait été réellement effectuée, puisque c'est bien au cours de cette période que le matériel, générateur des

bénéfices, a, par le travail qu'on lui a demandé, créé à l'entreprise une charge de remplacement de 800.000 francs. Les bénéfices de cette période ne peuvent donc prendre naissance qu'après qu'il a été pourvu à cette charge par l'amortissement.

Ces explications montrent, du reste, que la théorie de la fixation de l'amortissement en fonction de la valeur de renouvellement n'est valable qu'en tant qu'elle s'applique à l'entreprise considérée au cours de son existence, c'est-à-dire à l'entreprise qui est normalement astreinte à l'obligation de renouveler ses moyens de production. Quand cesse cette obligation, la théorie en question ne trouve plus à s'appliquer. C'est ainsi que, dans notre exemple, si l'industriel liquide son affaire en 1945, ce qui le dispense de la charge de renouvellement, l'amortissement de 800.000 francs qu'il a pratiqué sur la période 1935-1945 n'est plus un amortisement véritable qu'à concurrence de 100.000 francs. Le surplus de 700.000 francs, dépense supplémentaire prévue pour un remplacement qui ne s'est pas produit, n'est plus qu'une réserve pure et simple, ce surplus apparaissant alors comme ayant indûment grevé les bénéfices de la période 1935-1945.

A cette thèse de la fixation de l'amortissement en fonction de la valeur de remplacement, on peut faire un certain nombre d'objections. En les examinant ci-après, on tentera de démontrer qu'aucune d'elles n'est convaincante.

Objection d'ordre pratique

Comme on est, par hypothèse, en période de fluctuations monétaires, il n'est guère possible, dit-on parfois, d'appliquer convenablement, dans la pratique, la règle énoncée, *puisqu'on ne connaît pas la valeur de renouvellement de l'élément à amortir.* Lorsqu'il établit son bilan de fin 1943, c'est-à-dire lorsque, en fin d'exercice, se pose pour lui la question de la fixation de l'amortissement afférent audit exercice, l'industriel ignore le prix qu'il devra consacrer au remplacement d'un matériel dont la durée d'utilisation ne viendra par exemple à expiration que cinq ou six ans plus tard. En présence de cette inconnue, comment s'y prendra-t-il pour calculer l'amortissement ?

Sous peine de verser dans l'arbitraire, il ne paraît pas possible de laisser la fixation de la valeur *future* de remplacement à la discrétion du chef d'entreprise. Faudra-t-il lui permettre, dès lors, d'ajuster l'estimation comptable des divers éléments de son actif immobilisé à la valeur actuelle de la monnaie et de calculer ses amortissements sur cet actif revalorisé ? Outre l'objection d'ordre juridique à laquelle elle se heurte (*infrà*, p. 128), une telle réévaluation — qu'elle soit faite à dire d'experts, ou sur la base du franc-or, ou en fonction de l'indice des prix, ou au moyen d'une formule empirique du genre de celle admise par la circulaire de la Direction Générale des Contributions Directes du 25 janvier 1930 (*infrà*, p. 133) — ne saurait, dit-on, apporter une solution satisfaisante au problème, puisque les estimations auxquelles elle aboutit, faites une fois

pour toutes à une date donnée, peuvent n'être plus vraies dès le lendemain, ni, *a fortiori*, à l'époque plus ou moins éloignée où se fera le renouvellement (on est, par hypothèse, répétons-le, en période d'instabilité monétaire).

Acceptable lorsqu'on est revenu à la stabilité, cette formule de calcul de l'amortissement sur des bilans réévalués ne serait donc pas satisfaisante tant qu'on est encore en période de dépréciation de la devise nationale, puisqu'elle ne permettrait pas à l'amortissement, en pareille circonstance, de faire face au prix réel de remplacement.

Le problème, cependant, n'est nullement insoluble. On verra plus loin (p. 138) qu'il a été temporairement réglé de manière satisfaisante par le décret du 13 février 1939, lequel prévoyait qu'en sus de l'amortissement proprement dit (calculé sur le prix de revient de l'élément à remplacer), l'industriel pouvait constituer une provision de renouvellement destinée à faire face à la dépense supplémentaire de remplacement. Cette provision, calculée, à chaque fin d'exercice, en fonction de l'indice des prix, ajustait automatiquement, le moment venu, au montant de la dépense réelle de renouvellement les disponibilités nécessaires à ce renouvellement.

L'objection d'ordre pratique apparaît ainsi sans grande portée.

Objection d'ordre monétaire

Plus intéressante est l'objection tirée de la conjoncture monétaire elle-même. Elle peut s'énoncer comme suit :

Lorsque MM. Allix et Lecerclé disent que... « l'entreprise qui n'a mis de côté que 10.000 francs pour remplacer une machine dont le prix a quadruplé et est aujourd'hui de 40.000 francs est positivement en perte de 30.000 francs », leur raisonnement n'est vrai que si l'industriel *a conservé* en monnaie les disponibilités créées par les annuités successives d'amortissement. Or, dans la réalité, il n'en est pour ainsi dire jamais ainsi. En fait, les sommes que le chef d'entreprie prélève chaque année, au titre de l'amortissement, sur ses bénéfices d'exploitation restent investies dans les divers postes de l'actif : elles ne sont pas laissées dans ce « tiroir » qu'est le compte Caisse jusqu'au jour, parfois lointain, où elles auront à pourvoir au remplacement de l'élément devenu hors d'usage. Noyées dans l'ensemble des moyens de trésorerie de l'entreprise, elles sont employées à des achats de marchandises, d'outillages, de valeurs mobilières, etc..., c'est-à-dire de biens réels *dont, théoriquement, la valeur elle-même croît dans la proportion de la baisse de la monnaie*. En telle sorte que, le jour où l'industriel devra renouveler le matériel auquel s'applique l'amortissement, la vente des biens en lesquels celui-ci a été investi lui procurera somme suffisante pour faire face au renouvellement. La plus-value de vente financera la dépense supplémentaire de remplacement.

Séduisante au premier abord, cette explication, lorsqu'on l'examine d'un peu près, n'apparaît pas comme déterminante.

Elle présuppose, en premier lieu, que les disponibilités d'amor-

tissements sont *intégralement* et *immédiatement* investies en des valeurs *réelles* et que les éléments d'actif en lesquels elles ont été employées (marchandises, valeurs mobilières et même matériels et outillages) se sont valorisés dans la même proportion que le matériel qu'il s'agit d'amortir. *Or, il n'est nullement certain que ces conditions soient réalisées.*

Il est facile de se rendre compte, d'autre part, que, même investi en biens réels, dans une période de baisse *continue* de la monnaie, l'amortissement, en raison de son échelonnement, ne se valorise pas dans une mesure suffisante pour pourvoir intégralement à l'obligation de remplacement (1).

Admettons par hypothèse :

a) que, pendant la durée d'utilisation (10 ans) d'un matériel dont le prix de revient a été de 10.000 francs, la valeur du franc se soit dépréciée dans la proportion de 10 à 1 et que cette dépréciation se soit poursuivie régulièrement, à raison d'un dixième chaque année, pendant toute la période d'utilisation ;

b) que l'industriel ait immédiatement investi, chaque année, le montant de l'amortissement en des biens réels dont la valeur, exprimée en monnaie, s'est accrue en raison inverse de la dégradation du franc.

A l'expiration des 10 ans, lorsque le matériel sera mis hors service, l'amortissement nominalement effectué sera de 10.000 francs, pour une valeur de remplacement de 100.000 francs, mais le montant réel des disponibilités susceptibles d'être procurées par la réalisation des biens en lesquels ont été investis les amortissements s'élèvera à 55.000 francs, comme le montre le tableau ci-après :

Année d'amortissement	Annuité comptable	Valeur réelle de l'amortissement en francs de l'année de la mise hors service
1re année	1.000 fr.	10.000 fr.
2e »	1.000 »	9.000 »
3e »	1.000 »	8.000 »
4e »	1.000 »	7.000 »
5e »	1.000 »	6.000 »
6e »	1.000 »	5.000 »
7e »	1.000 »	4.000 »
8e »	1.000 »	3.000 »
9e »	1.000 »	2.000 »
10e »	1.000 »	1.000 »
Totaux	10.000 »	55.000 »

On voit, par cet exemple simplifié, que l'investissement de l'amortissement en biens réels (dont, en l'espèce, la vente procu-

(1) Il n'en pourrait être autrement, comme nous le verrons plus loin au Chapitre V (Réévaluation des amortissements), que si, la hausse des prix n'étant pas continue, l'échelonnement d'amortissement de l'installation considérée s'insérait dans une période de baisse temporaire. Mais c'est là un cas somme toute exceptionnel.

rera théoriquement à l'industriel une somme de 55.000 francs pour un prix de renouvellement de 100.000 francs) sera loin de lui fournir somme suffisante pour faire face au remplacement.

Cette conséquence ne pourrait dans une certaine mesure être évitée que si l'industriel avait recours à une formule d'amortissement décroissant (dans la limite de la durée normale d'utilisation de l'élément à amortir) ou, mieux, s'il prenait pour règle, en période de dépréciation continue, d'amortir intégralement ses moyens de production dès l'année de leur acquisition. Mais, outre que ce système d'amortissement intégral immédiat serait contraire à la saine doctrine comptable et fausserait le calcul des prix de revient, il se heurterait à de graves difficultés pratiques, dérivant de ce que la plupart des entreprises n'auraient pas de bénéfices suffisants pour satisfaire à ce massif supplément de charges.

Tous comptes faits, on voit donc que la règle de calcul de l'amortissement en fonction de la valeur de remplacement ne se trouve guère entamée, en période de dépréciation, par l'objection tirée de la conjoncture monétaire, considérée comme un facteur de revalorisation des annuités d'amortissement.

Objection d'ordre fiscal

Du point de vue de l'assiette des impôts frappant les bénéfices commerciaux, on peut faire valoir que le calcul de l'amortissement sur la valeur de renouvellement aboutit, dans une certaine mesure, à une double déduction fiscale de l'amortissement, donc à un préjudice pour le Trésor. Soit, en effet, un matériel, d'une durée d'utilisation de 5 ans, acquis pour 120.000 francs en 1939 et remplacé, en 1944, pour le prix de 250.000 francs. Si, pendant la période 1939-1944, on l'a amorti sur sa valeur de renouvellement (et non sur son prix de revient), on a ainsi amputé le bénéfice fiscal de ladite période d'une somme de 250.000 francs. Comme, d'autre part, l'amortissement sera calculé, à partir de 1945, sur le prix de renouvellement de 250.000 francs (à supposer, pour simplifier, que les prix se soient alors stabilisés), les bénéfices imposables de la période 1945-1949 se trouveront également réduits de 250.000 francs. La déduction fiscale totale de la période 1939-1949 se montera donc à 500.000 francs, alors que la somme réellement dépensée par l'industriel ne s'est élevée, en tout, qu'à 370.000 francs (120.000 francs en 1939 + 250.000 francs en 1944). Il en résulte un excès d'amortissement de 130.000 francs, égal à la déduction anticipée que l'industriel avait pratiquée, au cours de la période 1939-1944, en calculant, en cette époque de dépréciation monétaire, l'amortissement de son matériel, non pas sur son prix de revient initial (120.000 francs), mais sur sa valeur de renouvellement (250.000 francs). En d'autres termes, la somme de 130.000 francs est déduite deux fois : d'abord, à titre d'amortissement anticipé de la dépense supplémentaire exigée par le renouvellement de 1944, ensuite à titre d'élément composant de l'amortissement de 250.000 effectué à partir de 1944.

L'argument, du point de vue strictement comptable, est assu-

rément fondé. Mais il n'en demeure pas moins que, du point de vue économique, cette déduction supplémentaire de 130.000 francs, faite à titre préventif, dans une période de dépréciation monétaire fatalement accompagnée de surfiscalité, apparaît comme parfaitement légitime. Il n'est de bonnes finances que dans une économie saine. Si donc, en une telle période, le prélèvement fiscal n'est pas aménagé de façon à permettre au moins le maintien des forces productives du Pays, s'il ampute à tel point des bénéfices purement nominaux qu'il rend impossible la reconstitution intégrale des matériels d'exploitation, il saccage l'économie nationale et, partant, va directement à l'encontre de l'intérêt même des finances publiques.

Dira-t-on que, sur le terrain fiscal, on fait, par ce moyen, une situation privilégiée aux producteurs industriels, par rapport à la masse des détenteurs de signes monétaires, de créances ou de valeurs à revenu fixe, qui, eux, subissent intégralement l'appauvrissement dérivant de la chute de la monnaie ? Rien ne serait moins exact. Il est d'évidence, en effet, que le sort de l'ensemble des porteurs de francs est, dans une large mesure, conditionné par la puissance de production de l'équipement national et qu'une industrie anémiée ne pourrait que compromettre davantage encore la valeur de la monnaie.

Pour satisfaire la justice fiscale, on peut d'ailleurs fort bien concevoir que l'excès d'amortissement soit, avec les ménagements nécessaires, soumis à l'impôt le jour où, le pays ayant retrouvé la stabilité monétaire, les taux de taxation sont devenus moins prohibitifs.

Objection d'ordre juridique

La fixation de l'amortissement en fonction de la valeur de renouvellement se heurte, enfin, à une objection d'ordre juridique dont on ne saurait méconnaître la valeur. Le Conseil d'Etat l'a formulée de façon particulièrement nette dans un arrêt du 14 novembre 1938 rendu, en matière fiscale, à l'occasion d'un litige concernant l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux établi au titre des années 1932 à 1934. Cet arrêt, extrêmement important, est libellé comme suit :

« Considérant que les amortissements qu'un contribuable est en droit de déduire de son bénéfice brut en vertu de l'article 4 des lois codifiées par le décret du 15 octobre 1926 représentent la perte qu'il subit à raison du dépérissement des éléments de son actif immobilisé sur les sommes qu'il a investies dans ses immobilisations ; qu'ils doivent, dès lors, être calculés d'après le montant desdites sommes et que, par suite, les variations de prix qui peuvent ultérieurement affecter la valeur de ces éléments sont sans influence sur la détermination des amortissements envisagés par la loi fiscale ;

« Considérant, d'autre part, que si la loi du 25 juin 1928 a modifié la définition du franc en la rapportant à un poids moindre d'or, il ressort, tant des dispositions, et notamment de l'article 2,

que des travaux préparatoires de ladite loi *qu'elle n'a pas créé une nouvelle unité de compte* et que la dévaluation qu'elle a édictée n'a pas d'effet rétroactif ; qu'ainsi les sommes qui expriment en francs le coût de revient des éléments d'un actif immobilisé avant la loi du 25 juin 1928 sont restées les mêmes qu'après sa promulgation... »

En droit strict, cette décision, qui n'autorise l'amortissement qu'à concurrence du prix de revient exprimé en francs de l'année d'acquisition, paraît inattaquable. En effet, tant que le franc reste l'unité de compte, il est le seul instrument légal de mesure des valeurs, quelle que soit sa dépréciation par rapport à l'or. Du point de vue purement monétaire, une immobilisation qui a coûté 100.000 francs en 1912, n'a pu engendrer une perte supérieure à 100.000 francs lorsque, en 1932, elle est devenue hors d'usage : ceci, en vertu de cette fiction, à laquelle la loi de 1928 n'a porté nulle atteinte, « qu'un franc est un franc ». L'industriel ne peut donc, à défaut d'un texte spécial l'y autorisant, amortir cette immobilisation qu'à concurrence de 100.000 francs. On chercherait vainement, dans la loi du 25 juin 1928, un principe de revalorisation : pas plus qu'elle n'a revalorisé les amortissements, elle n'a revalorisé les créances. Et notre industriel, s'il a contracté, en 1912, une dette de 100.000 francs venant à échéance en 1932, se sera valablement libéré s'il a versé à son créancier 100.000 francs de 1932, encore que ces francs ne valaient que le cinquième de ceux qui lui avaient été remis en 1912.

Le Conseil d'Etat a donc bien jugé en décidant qu'à s'en tenir à la loi de 1928 l'annuité de dépérissement ne présente et ne conserve le caractère d'amortissement que dans la mesure où elle reconstitue le seul « capital-monnaie ». Si, allant au delà, l'industriel prélève sur ses bénéfices annuels les sommes exigées par la reconstitution du « capital-moyen de production », la fraction de ces prélèvements qui excède l'amortissement proprement dit du prix de revient alimente, en réalité, une réserve, qui ne se distingue des autres réserves du bilan qu'en ce qu'elle est grevée d'une affectation spéciale.

Mais cette doctrine, avec les conséquences fiscales désastreuses qui en découlent, est tellement antiéconomique, qu'elle ne peut résister à l'épreuve des faits. Ce que les textes généraux, d'ordre monétaire ou fiscal, n'autorisent pas, un texte spécial peut le permettre et même le recommander. L'objection d'ordre juridique n'est donc pas sans remède.

Des considérations qui précèdent il résulte incontestablement qu'en période de dépréciation monétaire il est éminemment recommandable que l'amortissement soit calculé sur la valeur de remplacement des moyens de production. Par ce procédé de prudente gestion, l'industriel conserve intact son outil de travail, il ne prélève pas sur la substance de son entreprise. D'un point de vue plus général, une telle formule permet à l'industrie nationale de maintenir sa capacité de production.

Formule *recommandable,* avons-nous souligné. Car si l'amortissement proprement dit du prix de revient s'impose au chef d'entreprise comme une véritable charge, si le délit de distribution de dividendes fictifs peut même apparaître chez une société qui, sciemment, effectue des répartitions sans avoir fait face à cet amortissement, il ne saurait par contre être question d'obliger les entreprises, par un impératif légal, à calculer l'amortissement sur la valeur de remplacement. Cette obligation pourrait dépasser les possibilités de l'affaire, y introduire le déficit à l'état permanent. Elle ne serait concevable que dans un système d'économie fortement dirigée, réglementant étroitement, non seulement la fixation des prix de revient des produits fabriqués (avec inclusion obligatoire de l'amortissement de la valeur de renouvellement des matériels d'exploitation), mais aussi la fixation des prix de vente de ces produits.

En régime d'économie libre ou semi-libre, le calcul de l'amortissement en fonction du prix de remplacement, bien qu'essentiellement souhaitable, ne peut donc que rester facultatif. Les pouvoirs publics se doivent de l'encourager, sans aller jusqu'à en faire une obligation. Et c'est ici qu'apparaît l'aspect fiscal du problème. Il est clair, en effet, qu'une telle politique risque d'être gravement compromise si le Fisc se refuse à admettre en déduction des bénéfices imposables la fraction de l'annuité d'amortissement qui représente la dépense supplémentaire de renouvellement. Pour atteindre pleinement le but économique qu'on se propose, il est donc indispensable, à l'occasion d'un problème à première vue purement comptable, de légiférer sur le terrain fiscal.

A cet égard, le rôle du Législateur, en période de dépréciation monétaire, ne consistera donc pas à dire aux industriels : « Je vous oblige à fixer vos amortissements en fonction des prix de remplacement », ce qui serait manifestement excessif, mais à leur tenir le langage suivant : « J'estime souhaitable que vous calculiez vos amortissements sur les prix de remplacement. Et je m'engage à vous y aider en renonçant actuellement à percevoir l'impôt sur les sommes que vous consacrerez à ces amortissements ».

SECTION II

Les solutions positives du problème fiscal des amortissements en période de dépréciation

Depuis la loi du 5 août 1914, qui a édicté le cours forcé du billet de banque, la France ne dispose plus d'une monnaie stable. Sauf quelques réactions passagères et l'accalmie provisoire des mesures monétaires de 1928, cette instabilité s'est traduite par une dépréciation continue du franc. Le problème fiscal de la base de calcul de l'amortissement s'est ainsi trouvé posé dès l'entrée en applica-

tion, en 1918, de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. Des solutions différentes lui ont été successivement données. On peut, à cet égard, distinguer quatre périodes :

1° De 1918 à la fin de 1929, l'Administration et le Conseil d'Etat s'en tiennent fermement à la thèse rigide du calcul de l'amortissement sur le prix de revient (Instruction Générale de la Direction des Contributions Directes du 31 janvier 1928, art. 28 ; Arrêt du Conseil d'Etat du 4 mai 1928). Cette doctrine se fonde sur ce que l'amortissement étant purement et simplement destiné à reconstituer le capital investi dans les immobilisations sujettes à dépérissement, il a pleinement atteint son but lorsqu'il a fourni une somme équivalente à celle qui a été effectivement déboursée pour l'acquisition de ces éléments, c'est-à-dire une somme égale au *prix de revient* des installations. Doctrine administrative et jurisprudence ne vont donc pas au delà de la conception comptable de l'amortissement.

2° De 1930 à 1938, l'Administration fait un effort louable pour adapter la notion fiscale d'amortissement aux circonstances économiques créées par la dépréciation de la monnaie. Constatant, en effet, que, depuis le début de 1926, le Pays bénéficie d'une stabilité monétaire de fait, qu'est venue consacrer la loi de stabilisation du 25 juin 1928, la Direction Générale des Contributions Directes publie, à la date du 25 janvier 1930, une très importante Circulaire qui, spécialement en vue du calcul des amortissements, autorise une réévaluation des actifs immobilisés des bilans sur la base du franc stabilisé de 1928. Mais, ainsi qu'on a déjà eu l'occasion de le signaler plus haut, cette doctrine libérale est désapprouvée par le Conseil d'Etat, dont l'arrêt du 14 novembre 1938 maintient formellement le principe de la fixation de l'amortissement en fonction du seul prix de revient, la Circulaire administrative du 25 janvier 1930 ne présentant, aux termes de cet arrêt, aucun caractère réglementaire.

3° La dépréciation se poursuivant et s'accentuant, des textes — réglementaires cette fois — interviennent à la veille de la guerre pour pallier les conséquences rigoureuses de la jurisprudence du Conseil d'Etat.

Les réévaluations faites pendant la période 1930-1938 demeurent valables et peuvent continuer à servir de base au calcul des amortissements dans les entreprises qui les ont effectuées. Mais de telles réévaluations sont prohibées à l'avenir, sur le terrain fiscal tout au moins : les entreprises qui, comme elles en ont le droit sur le terrain juridique et commercial, croient néanmoins devoir ajuster leur bilan à la valeur actuelle du franc, ne peuvent exciper de cette réévaluation pour demander, en matière d'amortissements, les déductions fiscales qu'avait autorisées la circulaire du 25 janvier 1930.

Par contre, des textes nouveaux — le décret-loi du 2 mai 1938 et le très important décret d'application du 13 février 1939 — pour permettre de faire face à la dépense supplémentaire de renouvellement, autorisent toutes les entreprises industrielles et commerciales à constituer, en sus du fonds d'amortissement proprement dit (qui reste basé sur le prix de revient), des provisions de renouvellement de l'outillage et du matériel, destinées à combler l'excédent de la valeur de remplacement sur le prix de revient.

C'est ce système qui fonctionnera de 1939 à 1944, c'est-à-dire pendant toute la durée de la guerre et qui s'appliquera, non seulement à l'assiette de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, mais aussi à l'établissement du prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices, cet impôt exceptionnel étant, en principe, calculé comme en matière cédulaire.

4° Ce système des provisions de renouvellement (auquel on avait entendu accorder un certain caractère permanent en l'introduisant dans l'article 7, § 3, n° 5°, deuxième alinéa du Code général des Impôts Directs), n'a eu cependant qu'une existence éphémère. Il n'a pas survécu à la guerre, ayant été abrogé par l'article 76 de l'ordonnance du 15 août 1945. Il a donc été applicable, pour la dernière fois, aux exercices clos en 1944.

Le gouvernement a présenté cette abrogation comme une conséquence de la faculté donnée aux entreprises, par l'article 69 de la même ordonnance du 15 août 1945, de réévaluer leur bilan de 1945 et de calculer désormais leurs amortissements sur les actifs ainsi réévalués (article 73 de ladite ordonnance).

Ainsi donc, à partir des exercices clos en 1945, la déduction de provisions de renouvellement du matériel et de l'outillage n'est plus permise. Mais, à compter de la même époque, on revient à une formule de réévaluation des bilans assez comparable au système qu'avait institué la circulaire du 25 janvier 1930 et les amortissements peuvent, comme dans ce système, être dorénavant déterminés en partant des *nouvelles* estimations données aux immobilisations de l'entreprise.

Dans les explications qui vont suivre, nous examinerons tout d'abord le système de réévaluation qu'avait prévu la circulaire du 25 janvier 1930. Cette étude présente de l'intérêt, car elle permet de mieux saisir le sens et la portée de certaines mesures édictées par l'ordonnance du 15 août 1945 et le décret du 28 février 1946 dans la nouvelle formule de réévaluation organisée par ces textes.

Nous étudierons ensuite le système des provisions de renouvellement. Cet examen nous paraît indispensable, d'abord au point de vue doctrinal, parce qu'il donne une claire vision des difficultés auxquelles on se heurte, en matière d'amortissements, dans toute période de dépréciation monétaire ; ensuite, du point de vue pratique, parce qu'il permet seul de comprendre les ajustements qu'ont dû prévoir les dispositions du décret du 28 février 1946 pour assu-

rer la transition entre le système des provisions de renouvellement et la nouvelle formule d'amortissements calculés sur les actifs réévalués.

Ce n'est par contre qu'au Chapitre V que nous examinerons cette nouvelle formule d'amortissements, lorsque nous procéderons à une étude d'ensemble de la réforme de 1945-1946.

La réévaluation fiscale des amortissements
(*Circulaire du 25 janvier* 1930)

On est au lendemain de la loi du 25 juin 1928. On peut légitimement nourrir l'espoir que les prix sont stabilisés, sur la base du franc dévalué des quatre cinquièmes. L'Administration estime le moment venu de reviser et d'assouplir les thèses qu'elle soutenait précédemment en matière d'amortissements. Jusqu'alors, elle avait pu, à la rigueur, justifier son point de vue par le caractère non définitif de la dévaluation, par la possibilité d'une revalorisation du franc, en tout cas par l'ignorance où l'on pouvait être des prix probables de remplacement. Ces arguments tombent avec la loi de 1928, qui, au prix d'ailleurs d'une large amputation, nous donne une monnaie qu'on est alors fondé à croire stable.

En vue de permettre à l'amortissement de remplir pleinement sa fonction de « reconstituant », l'Administration décide donc que, désormais, il pourra être calculé sur une base ajustée à la valeur du nouveau franc. Pour fixer cette base, il conviendrait, théoriquement, de procéder à une réestimation, par voie d'expertise, de chacun des postes d'immobilisation du bilan. Ce système est écarté pour des raisons pratiques : il aboutirait, en effet, ou bien à laisser la réévaluation à la discrétion et à l'arbitraire du contribuable, ou bien à obliger les services fiscaux à des contrôles qui, par leur nombre et leur technicité, seraient au-dessus de leurs possibilités.

L'Administration s'arrête donc à un procédé forfaitaire qui repose sur les principes suivants.

a) Le but essentiel de l'amortissement étant de maintenir intact le capital initialement investi dans les moyens de production, il faut, pour que ce but soit atteint, que les signes monétaires qui expriment, d'une part le prix de revient de ces éléments, d'autre part les amortissements aient la même valeur intrinsèque ;

b) Les amortissements étant désormais exprimés en francs dévalués de la loi de 1928, il convient donc de convertir également en francs dévalués les prix de revient des installations qui avaient été acquises antérieurement à cette loi ;

c) Le nouveau franc étant défini par un certain poids d'or, et étant théoriquement convertible en or, c'est également par rapport à l'or que sera effectuée la conversion des prix de revient en francs stabilisés. L'entreprise groupera donc ses moyens de production par année d'acquisition ; on recherchera la valeur-or du franc pour chacune de ces années, on la comparera à la valeur-or du franc stabilisé de 1928 et, par une règle de trois, on dégagera la valeur, en francs stabilisés, du franc de chaque année considérée. En

multipliant par cette valeur le prix de revient des installations acquises au cours des diverses années, on obtiendra donc une nouvelle évaluation, en francs stabilisés, des divers moyens de production et c'est cette évaluation qui servira désormais de base au calcul des amortissements.

Une difficulté pratique se présentait cependant. Si, en effet, on pouvait, jusqu'à l'année 1914, c'est-à-dire tant qu'on était resté sous le régime de la convertibilité, dégager directement la valeur-or du franc (qui était celle fixée par la loi de Germinal), il n'en était plus ainsi pour la période 1915-1927, pendant laquelle avait fonctionné le régime du cours forcé. Le franc avait bien, pendant cette période, conservé théoriquement sa parité-or de Germinal, mais, en fait, sa valeur réelle, par rapport à l'or, s'était graduellement réduite. On ne disposait, pour mesurer cette diminution, que de la cote des changes. On fit choix, en conséquence, de la plus représentative des devises restées rattachées à l'or, à savoir le dollar et c'est en fonction de la cote du dollar qu'on fixa pour chacune des années 1915 et suivantes la valeur-or du franc. Ce qui fait, qu'en définitive, comme le préconisait la circulaire du 25 janvier 1930, la conversion s'effectuait... « en multipliant le prix de revient initial par le coefficient exprimant la valeur que l'ancien franc, compte tenu du change par rapport au dollar à l'époque du paiement, avait, à cette époque, en francs stabilisés ».

Pratiquement, la conversion devait être effectuée d'après la valeur moyenne que l'ancien franc avait représentée en francs stabilisés, pendant chacune des années considérées. Cette valeur était fixée comme suit :

Années	1914 et antérieures	4 fr. 92
Année	1915	4 fr. 36
	1916	4 fr. 29
	1917	4 fr. 42
	1918	4 fr. 57
	1919	3 fr. 49
	1920	1 fr. 76
	1921	1 fr. 88
	1922	2 fr. 07
	1923	1 fr. 54
	1924	1 fr. 31
	1925	1 fr. 20
	1926 et suivantes	1 fr.

Dans ce système, une machine achetée 1.000 francs en 1911 était donc désormais évaluée 4.920 francs. Une autre machine, acquise pour 1.000 francs en 1923, était réévaluée au chiffre de 1.540 francs.

Le procédé ainsi instauré avait pour seule ambition, à une époque où l'Administration pouvait espérer qu'on était définitivement sorti des troubles monétaires, de donner, une fois pour toutes, une base raisonnable à l'amortissement des installations acquises avant la loi de stabilisation. Le procédé était tout empirique et ne recherchait qu'un « à peu près ». Il ne tendait nullement à dégager

la valeur vraie de renouvellement des matériels à amortir, il ne plaçait pas le problème sur le terrain des prix. En fait, les prix de remplacement pourraient s'écarter très sensiblement, dans un sens ou dans l'autre, des estimations effectuées conformément aux prescriptions de la Circulaire. C'est ainsi, notamment, qu'en se référant au tableau des indices non pondérés des prix de gros de 25 matières industrielles, (reproduit *suprà,* p. 20), on constate que pour un matériel acheté 1.000 francs en 1911, et réévalué à 4.920 francs dans la formule de la Circulaire, la valeur de renouvellement ressort à 5.580 francs en 1930, à 4.220 francs en 1931, à 3.460 francs en 1934, etc... Le système apparaît ainsi comme un correctif de circonstance, comme un ajustement approximatif mettant le point final à des difficultés qu'on estime révolues ; c'est une liquidation du passé.

Ce caractère empirique et forfaitaire est mieux encore mis en lumière par les autres dispositions de la Circulaire. Après avoir admis la réévaluation des prix de revient, l'Administration avait à résoudre une autre question : la fixation de la partie restant à amortir sur les prix ainsi réévalués. Les éléments de production réestimés avaient, en effet, déjà donné lieu à des amortissements avant leur réévaluation ; sous peine d'une double déduction, les prix réévalués ne pouvaient donc être amortis qu'après retranchement des amortissements antérieurement pratiqués. Mais suffisait-il de déduire des prix réévalués le montant *nominal* de ces amortissements antérieurs ? L'Administration ne le pensa pas : la Circulaire expose à cet égard... « que les raisons qui justifient la conversion du prix de revient en francs stabilisés conduisent pareillement à convertir, suivant les mêmes modalités, les amortissements antérieurs en francs stabilisés ». Cette conception était logique : dès l'instant, en effet, où l'on valorisait les prix de revient initiaux, il convenait, pour une raison de symétrie, de valoriser également, sur les mêmes bases, les amortissements anciens qui avaient été calculés, jusqu'alors, sur ces prix de revient non réévalués.

La nouvelle valeur restant à amortir était donc constituée par la différence entre les prix de revient convertis en francs dévalués et les amortissements antérieurs également convertis en francs dévalués. L'exemple suivant montre l'économie du système.

Soit une installation, d'une durée présumée d'utilisation de 30 ans, acquise au début de 1914 au prix de 30.000 francs.

Cette installation est réévaluée en 1930. Comme elle avait été achetée à une époque où l'ancien franc valait 4 fr. 92 en francs stabilisés, sa nouvelle valeur est de : $30.000 \times 4{,}92 = 147.600$ francs.

En 1930, au moment où l'on a effectué la réévaluation, l'installation avait déjà donné lieu (période 1914-1929) à 16 annuités d'amortissement de chacune 1.000 francs (un trentième du prix de revient initial de 30.000 francs).

La nouvelle valeur restant à amortir ne sera pas fixée en déduisant purement et simplement de 147.600 francs (prix de revient réévalué) les 16.000 francs d'amortissements nominaux déjà

pratiqués, mais le montant réévalué de ces amortissements, montant fixé à l'aide des mêmes coefficients que ceux ayant servi à la réévaluation des prix de revient.

La valeur, en francs dévalués, de l'annuité d'amortissement de 1.000 francs sera donc :

Pour l'année	1914	de	4.920 francs.
	1915		4.360 »
	1916		4.290 »
	1917		4.420 »
	1918		4.570 »
	1919		3.490 »
	1920		1.760 »
	1921		1.880 »
	1922		2.070 »
	1923		1.540 »
	1924		1.310 »
	1925		1.200 »
	1926		1.000 »
	1927		1.000 »
	1928		1.000 »
	1929		1.000 »
Total			39.810 francs.

Après l'opération de réévaluation, l'industriel reste donc en droit d'amortir l'installation en question à concurrence de : 147.600 — 39.810 = 107.790 francs. Et la Circulaire lui permet d'échelonner l'amortissement de cet excédent jusqu'au terme de la durée normale d'utilisation de l'installation, soit, en l'espèce, jusqu'en 1943.

En définitive, pour un matériel d'un prix de revient de 30.000 francs et d'une valeur forfaitaire de renouvellement de 147.600 francs, l'entreprise effectuera, dans ce système, un amortissement *comptable* total de : 16.000 + 107.790 = 123.790 francs. Méthode purement empirique, on le répète, qui, volontairement, malmène les principes comptables en même temps qu'elle ignore la réalité économique, mais dictée par des considérations d'équité et d'opportunité qu'on ne peut qu'approuver.

Il faut d'ailleurs remarquer que cette revalorisation des amortissements antérieurs, si insolite à première vue et que la Circulaire administrative n'explique que par une raison de symétrie, trouve à se justifier, dans une certaine doctrine, par des considérations qu'on a déjà eu l'occasion de signaler (p. 125). On peut soutenir, en effet, que l'annuité nominale d'amortissement, calculée sur le prix de revient en période de dépréciation, et immédiatement réinvestie en valeurs réelles, a un potentiel de reconstitution d'autant plus élevé que le franc était plus fort l'année au cours de laquelle elle a été prélevée.

Notons, en terminant, que la Circulaire du 25 janvier 1930 autorisait la réévaluation, non seulement pour le matériel et l'outillage, mais aussi pour les bâtiments industriels et commerciaux et

pour les brevets d'invention, et, qu'au point de vue comptable, elle imposait deux obligations au chef d'entreprise : d'une part, les résultats de la réévaluation des prix de revient et des amortissements antérieurs devaient, pour bénéficier du nouveau régime, figurer au bilan ; d'autre part, les amortissements calculés sur les nouvelles bases devaient être réellement effectués et figurer au compte des profits et pertes, tel qu'il était établi pour la fixation des droits des tiers et des associés.

En résumé, cette adaptation des amortissements au nouveau régime monétaire instauré par la loi du 25 juin 1928 est une mesure de circonstance édictée, en dehors de toute prescription légale, par une simple circulaire administrative, en vue de régler un problème qui n'intéresse que les immobilisations antérieures à 1928 : mesure accidentelle qui ne saurait prendre place, à titre permanent, dans notre législation, puisqu'elle n'a plus de raison d'être — du moins le croit-on à ce moment — pour les installations faites après 1928, c'est-à-dire alors qu'on pense être revenu à la stabilité des prix.

Mesure purement facultative, par ailleurs : l'Administration n'a ni le pouvoir, ni le désir d'imposer, sur le plan comptable, de nouvelles modalités d'évaluations et d'amortissements aux entreprises. Elle les autorise simplement, sur le plan purement fiscal, et dans leur seul intérêt, à calculer, si elles le désirent, l'amortissement de leurs installations anciennes sur des bases ajustées au nouveau statut monétaire. Elle n'impartit d'ailleurs aucun délai aux chefs d'entreprises pour opérer cet ajustement : ils l'effectueront au moment qu'ils estimeront le plus favorable. Mais, dès l'instant où ils usent de la faculté de réévaluation qui leur est ainsi donnée, ils sont astreints à en transporter les résultats dans leur comptabilité.

Mesure forfaitaire, enfin, qui, pour une simple période intercalaire, admet, dans un but nettement limité — l'allègement des charges fiscales, — un mode plus raisonnable de calcul pour les installations anciennes. L'Administration ne se préoccupe pas de savoir si le contribuable renouvellera, en fait, ces installations, ni quand et à quel prix il les remplacera. La mesure ne s'insère pas dans une politique économique ; elle règle le passé, sans engager l'avenir.

En fait, la Circulaire du 25 janvier 1930 n'a été appliquée que par une petite minorité d'entreprises. Et l'arrêt du Conseil d'Etat du 14 novembre 1938, en la considérant comme lettre morte, lui a porté le coup de grâce. Il serait d'ailleurs injuste d'en méconnaître l'esprit libéral et de n'en pas souligner le mécanisme à la fois simple et pratique. En se replaçant à l'époque où elle a été rédigée, il faut bien reconnaître que l'Administration ne pouvait faire mieux.

Les provisions de renouvellement de l'outillage et du matériel

(*Décret-loi du* 2 *mai* 1938. — *Décret du* 13 *février* 1939)

Aperçu d'ensemble du système

Au début de 1938, la situation n'est plus ce qu'elle était dix ans auparavant. Après quelques années de stabilité, le franc n'a pu tenir sur la ligne que lui avait assignée la loi du 25 juin 1928. On va de dévaluation en dévaluation (octobre 1936, juin 1937, mai 1938). Le franc glisse, les prix montent. En bref, l'instabilité règne à nouveau dans notre économie monétaire, une instabilité à sens unique, constamment orientée dans le sens de la dépréciation.

D'autre part, l'atmosphère politique est lourde, la situation internationale tendue. La paix est menacée, on pressent de graves événements pour un proche avenir. Le développement des forces productives du Pays apparaît ainsi comme une nécessité vitale. Pour faire face à ce qui se prépare, il est indispensable que notre équipement industriel soit renforcé, que nos matériels d'exploitation soient rénovés, et cela dans le moindre délai.

Le Gouvernement prend dès lors, dans ce but, tout un ensemble de mesures d'ordre économique, et, parmi elles, diverses dispositions fiscales destinées à servir et à faciliter cette politique d'encouragement à la production.

Ces deux ordres de considérations — retour à l'instabilité monétaire, impérieuse nécessité du renforcement rapide de notre potentiel industriel — expliquent le décret-loi du 2 mai 1938. Ce renouvellement des matériels de production, qu'on entend développer et accélérer, ne pourra se faire, en raison de la chute de la monnaie, qu'à des prix de plus en plus élevés, considérablement supérieurs, en tout cas, aux sommes fournies par l'amortissement des installations à remplacer. Il exigera donc de gros sacrifices financiers de la part des industriels. En allégeant ces sacrifices, on incitera les chefs d'entreprise à répondre à l'appel qui leur est adressé. Le Gouvernement décide donc que les sommes prélevées sur les bénéfices en vue de faire face aux renouvellements jouiront de la franchise fiscale. Et c'est ainsi que l'article 34 du décret-loi du 2 mai 1938 stipule que... « les conditions dans lesquelles les provisions constituées pour le renouvellement de l'outillage et du matériel peuvent être admises en déduction (des bénéfices soumis à l'impôt) en sus des amortissements normaux sont déterminées par décret ».

Le décret-loi du 2 mai 1938 n'avait fait que poser un principe. Les modalités d'application en ont été fixées par un décret simple du 13 février 1939 (J. O. du 14), texte substantiel qui est véritablement le siège de la matière.

On voit donc que, par le détour de cette politique économique imposée par les circonstances, c'est toute la notion d'amortissement qui est indirectement remise en cause. Sur le terrain étroitement juridique, l'arrêt du Conseil d'Etat du 14 novembre 1938

avait cru pouvoir fixer définitivement cette notion, en la maintenant dans son cadre comptable traditionnel, c'est-à-dire en en faisant reposer le calcul sur le seul prix de revient des éléments à remplacer.

Le décret du 13 février 1939 ne s'insurge sans doute pas contre cette conception ; il n'en fait pas table rase. Tout au contraire, il la maintient intégralement. L'amortissement proprement dit restera, dans son système, calculé sur le prix de revient initial ; il continuera d'être une charge obligatoire de l'entreprise, à prélever même en l'absence de bénéfices, puisqu'il est la constatation d'une perte certaine et actuelle, due au dépérissement de l'élément de production.

Mais le décret de 1939 abandonne délibérément le terrain sur lequel la discussion s'était jusqu'alors poursuivie, discussion ramenant le problème au dilemme : « L'amortissement doit-il être calculé sur le prix de revient des matériels à remplacer ou sur le prix de renouvellement de ces matériels ? ». Il fait deux parts de la dépense globale de remplacement et il les traite différemment.

D'un côté, il distingue le « fonds d'amortissement » proprement dit, qui ne reconstituera, comme par le passé, que le prix de revient et qui, avec son caractère obligatoire, continuera de fonctionner de manière autonome, sur son terrain propre et à son rythme habituel. Ce fonds d'amortissement tire sa justification d'un fait qui appartient au *passé,* à savoir l'investissement antérieur d'un certain capital dans une installation qui, en se dégradant par l'usage ou par le temps, engendre une perte qu'il est dès maintenant légitime et même indispensable de constater en comptabilité, en en chargeant les résultats d'exploitation. Le bien-fondé de l'amortissement n'est donc pas subordonné à une obligation future de renouvellement : même si le matériel ne doit pas être remplacé, l'amortissement s'impose, puisqu'il correspond à une perte d'ores et déjà subie.

D'autre part — et c'est là que réside l'innovation — le décret du 13 février 1939 autorise, sans l'imposer, la constitution d'un « fonds de renouvellement », qui ne tire sa raison d'être et sa justification que d'un événement *futur,* à savoir le remplacement effectif du matériel auquel il s'applique. Ce fonds de renouvellement, alimenté par des prélèvements sur les bénéfices, est, en effet, destiné à faire face à la dépense supplémentaire que nécessitera le renouvellement, c'est-à-dire à l'excédent, par rapport au prix de revient, de la valeur de remplacement du matériel considéré.

Dans la rigueur des principes comptables, la dotation du fonds de renouvellement — dont le but, on le répète, est de financer une dépense d'*investissement* qui ne se produira que dans l'avenir et qu'un amortissement futur, calculé sur le prix *total* de l'installation de remplacement, permettra d'éteindre intégralement — ne devrait pas être comprise dans les charges de l'exploitation. Mais les auteurs du décret de 1939 tiennent le raisonnement suivant :

a) Pour faciliter l'indispensable et rapide rajeunissement des

moyens de production, il faut inciter les chefs d'entreprise à y consacrer, sans tarder, une part aussi importante que possible de leurs bénéfices ;

b) Eu égard à la dépréciation de la monnaie, cette dépense de renouvellement exigera, en toute hypothèse, des industriels de très lourds sacrifices ;

c) Si, sous prétexte que ladite dépense n'est pas une charge actuelle, le Fisc réintègre aux bénéfices imposables les sommes que les contribuables affectent par avance au renouvellement, il y a tout lieu de penser qu'ils ne s'imposeront pas ce sacrifice, ce qui, sur le plan de l'économie nationale, sera directement contraire au but poursuivi par les Pouvoirs Publics.

Pour qu'il n'en soit pas ainsi, le décret de 1939 fait dès lors appel à une formule bien connue de la technique comptable, c'est-à-dire au système de la provision. On sait qu'en vue de faire face à une charge qui ne sera supportée que par la suite, *mais qui trouve son origine dans des faits survenus au cours de l'exercice,* le chef d'entreprise peut valablement imputer sur les résultats de cet exercice, par voie de provision, le montant exact ou présumé de cette charge future. Ce procédé, inspiré par la prudence, est couramment employé en comptabilité et il est admis par le Fisc, dès l'instant où il s'agit de pourvoir à une charge nettement déterminée et que rendent probable (et non pas seulement possible) des événements en cours à la date de clôture de l'exercice (Code des Impôts Directs, art. 7).

Le décret de 1939 assimile donc la dépense supplémentaire de renouvellement — dépense qui, bien que ne devant intervenir que plus tard, trouve néanmoins sa source dans des phénomènes de dépréciation monétaire dès à présent constatés au cours de l'exercice — à ces charges nettement précisées et d'un caractère probable auxquelles la saine doctrine comptable permet de faire face par anticipation, au moyen d'une provision prélevée sur les bénéfices de l'exercice. Ce décret décide, par suite, que le « fonds de renouvellement » sera alimenté, en franchise d'impôt, par des *provisions* et c'est ainsi qu'il met au point le système « des provisions pour renouvellement de l'outillage et du matériel ».

Ces provisions sont facultatives : le décret de 1939 n'oblige pas à les effectuer, mais il les encourage par l'immunité d'impôt qu'il édicte en leur faveur. Ce décret n'est donc pas un texte comptable s'insérant dans la législation commerciale. Il ne soumet pas les chefs d'entreprise à de nouvelles obligations en matière de comptabilité. Il n'est qu'un instrument fiscal, dicté par les nécessités économiques du moment. Ce n'est que si l'industriel use de la *faculté* qui lui est donnée par le décret, qu'il tombe alors sous le coup de certaines sujétions comptables formellement prévues et imposées par le nouveau texte et dont le respect conditionne l'immunité fiscale.

On aperçoit dès lors tout ce qui sépare le fonds d'amortissement du fonds de renouvellement :

1° La dotation de l'amortissement est une charge obligatoire, alors que la provision de renouvellement n'a qu'un caractère facultatif ;

2° L'amortissement doit, en principe, être effectué même en l'absence de bénéfices. La provision de renouvellement n'est possible que si et dans la mesure où il existe un bénéfice : aux yeux des auteurs du décret de 1939, elle n'est économiquement intéressante et n'est digne d'encouragement qu'en tant que le chef d'entreprise y consacre des bénéfices, au lieu de se les approprier ;

3° La légitimité de l'amortissement n'est pas liée à une obligation de remplacement. La provision de renouvellement n'a, au contraire, de signification et ne mérite la faveur fiscale que si elle subvient à un renouvellement effectif. A défaut de ce renouvellement, la provision n'est plus qu'une réserve comme une autre, au moyen de laquelle l'industriel, dans son intérêt personnel, et sans aucun profit pour l'économie du Pays, se prémunit contre la baisse de la monnaie. Cette obligation de renouvellement est essentielle : c'est le point central du système. Le jour où l'industriel entreprend, pour un matériel considéré, la constitution du fonds de renouvellement, il s'engage, par cela même, à procéder au remplacement de ce matériel dans un délai déterminé.

4° L'amortissement et la provision de renouvellement opèrent indépendamment l'un de l'autre. Lorsqu'intervient le décret de 1939, beaucoup de matériels en service sont déjà complètement amortis. Les autres sont en cours d'amortissement : cet amortissement se poursuivra à la cadence habituelle, selon les usages de chaque nature d'industrie. Quant aux provisions de renouvellement, le décret de 1939 n'oblige naturellement pas les contribuables à en entreprendre, sur l'heure, la constitution pour tous leurs matériels. L'industriel reste maître du choix de la date à partir de laquelle, pour telle ou telle catégorie d'outillage, il commencera à doter le fonds de renouvellement. Il fixera lui-même, à ce moment, la durée probable d'utilisation restant à courir pour le matériel considéré, et c'est sur cette durée, qui peut être entièrement différente de celle suivant laquelle ledit matériel est amorti, qu'il étalera ses provisions de renouvellement.

5° L'amortissement s'applique à tous les éléments d'actif sujets à dépérissement. Les provisions de renouvellement ne sont admises par le décret de 1939, comme on le verra plus loin, que pour le matériel et l'outillage, c'est-à-dire pour les seuls éléments matériels de production dont l'urgente reconstitution apparaît comme primordiale. Les bâtiments d'exploitation ne bénéficient même pas de la mesure, sans doute parce qu'on estime, à tort ou à raison, que leur reconstruction rapide ne présente pas le même intérêt.

Mais, malgré toutes ces différences, il n'en demeure pas moins, qu'en définitive, fonds d'amortissement et fonds de renouvellement concourent au même but : permettre au chef d'entreprise de se constituer les disponibilités nécessaires pour faire face à la dépense réelle totale de renouvellement. Dans la mesure où il utilise le décret de 1939, ce chef d'entreprise se trouve donc exactement dans

la même situation que si l'on vivait sous un régime juridique, comptable et fiscal admettant comme base de l'amortissement le prix de remplacement. Mais, avec une grande sagesse, le décret de 1939 se garde d'ériger le système qu'il institue en principe absolu ; il conserve intactes les règles traditionnelles de l'amortissement basé sur le prix de revient, règles qui se recommandent par leur exactitude et leur simplicité et qui devront de nouveau régner sans partage lorsqu'on sera revenu à une situation économique normale. Sa formule n'est qu'un procédé transitoire, qui, normalement, ne doit pas survivre aux troubles monétaires qui en ont motivé l'institution. Assurément, même dans les périodes les plus calmes, les prix fluctuent, mais on peut espérer que, lors du retour à la stabilité de la monnaie, les écarts en seront si faibles que l'amortissement, tel qu'on l'a toujours techniquement conçu et appliqué, c'est-à-dire calculé sur le coût initial d'investissement, s'imposera de nouveau, de préférence à tout autre système reposant plus ou moins sur un prix futur, donc inconnu de remplacement.

Il était d'ailleurs matériellement impossible de « souder » les provisions de renouvellement aux dotations d'amortissement, car — on l'a déjà marqué — la plupart des matériels en service au moment de la publication du décret de 1939 étaient déjà amortis dans une plus ou moins large mesure, et il ne pouvait être question de remettre en cause ces amortissements, en introduisant, après coup, dans leur calcul, cet élément nouveau tiré de la notion de valeur de renouvellement. Le système du décret de 1939 n'était viable qu'à la condition d'être souple et cette souplesse ne pouvait être obtenue que si l'on rendait les dotations de renouvellement indépendantes du mécanisme de l'amortissement proprement dit, tel qu'il avait fonctionné jusqu'alors.

Les considérations qui précèdent montrent enfin tout ce qui distingue le système du décret de 1939 de celui qu'avait prévu la Circulaire du 25 janvier 1930. Dans les deux cas, il s'agit sans doute d'ajuster, en vue d'un allègement fiscal, l'amortissement à la situation monétaire du moment. Mais, alors que la Circulaire de 1930 part du principe qu'on est revenu à la stabilité et qu'elle met le point final à des difficultés passées, en autorisant, une fois pour toutes, le contribuable à récupérer ses insuffisances d'amortissements antérieurs, compte tenu de la valeur du nouveau franc, qu'elle estime définitivement stabilisé, — au contraire, le décret de 1939 repose sur cette constatation que le Pays souffre de nouveau de maladie monétaire, et, en conséquence, il met sur pieds une formule destinée à durer tant que subsisteront les troubles monétaires et aboutissant en fait à permettre au contribuable, aussi longtemps que la situation économique l'exigera, de calculer ses amortissements sur le prix présumé de remplacement des immobilisations : d'où cette conséquence que, nonobstant le caractère momentané des phénomènes qui les provoquent, les dispositions du décret de 1939, dont l'application s'échelonnera nécessairement

sur un certain nombre d'années, viennent s'insérer dans le Code des Impôts Directs, au même titre que les textes permanents de droit commun.

Les provisions du décret de 1939 ont ainsi une base légale qui faisait défaut aux mesures d'ajustement de 1930. Les deux systèmes sont, il est vrai, l'un comme l'autre facultatifs, leurs dispositions sont, dans les deux cas, d'ordre purement fiscal et n'édictent d'obligations comptables que dans la mesure où l'industriel croit devoir utiliser les facultés qui lui sont données sur le plan fiscal. Mais, tandis que l'institution de 1930 n'était qu'une mesure d'opportunité, prise uniquement dans l'intérêt du contribuable, le décret de 1939 obéit à une plus haute préoccupation : il avantage certes le contribuable, mais il tend surtout au développement des forces économiques du Pays. La loi d'impôt sert ici des fins extra-fiscales.

Le système de 1930 n'était évidemment plus susceptible d'application (sauf pour les entreprises qui avaient réévalué leur bilan pendant la période 1930-1938) depuis l'entrée en vigueur du décret du 13 février 1939. Le mécanisme de celui-ci était d'ailleurs plus souple que son devancier, puisque, en fin de compte, il ajustait rigoureusement l'amortissement (au sens large) aux variations de l'indice des prix. Il était aussi plus libéral, en tant qu'il s'abstenait de prescrire une revalorisation des amortissements antérieurement effectués. Mais, à d'autres égards, il offrait moins de possibilités aux redevables : les provisions de renouvellement, en effet, ne bénéficiaient pas à toutes les immobilisations commerciales ou industrielles, mais seulement à certaines d'entre elles. D'autre part, ainsi qu'on le verra dans un instant, ces provisions, en tant qu'elles s'appliquaient au matériel réputé « ancien » par le décret, n'étaient pas immédiatement déductibles ; elles ne procuraient qu'un allègement fiscal à terme.

Mécanisme des provisions

On examinera maintenant plus en détail le fonctionnement du décret du 13 février 1939, dont les dispositions étaient applicables non seulement à l'assiette de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (Code des Impôts Directs, art. 7), mais aussi à l'établissement du prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices (loi du 30 janvier 1941, art. 8, § 1°, et décret du 30 janvier 1941, art. 1er).

Les provisions de renouvellement ne s'appliquent pas à tous les moyens de production sujets à dépérissement, mais seulement à l'outillage et au matériel.

Le décret de 1939 établit, à cet égard, une distinction capitale entre :

Matériels et outillages *nouveaux,* c'est-à-dire acquis depuis le 1er janvier 1939 ;

Et matériels et outillages *anciens,* c'est-à-dire acquis avant le 1er janvier 1939.

Pour la première catégorie (matériels et outillages nouveaux), les provisions de renouvellement sont fiscalement déductibles au fur et à mesure de leur constitution comptable par voie de prélèvements sur les bénéfices annuels.

Pour la deuxième catégorie (matériels et outillages anciens), les provisions ne viennent réduire que le bénéfice comptable, et non le bénéfice fiscal, des exercices sur les résultats desquels elles sont constituées. Elles ne deviennent fiscalement déductibles, en bloc, que sur les bénéfices de l'exercice au cours duquel est effectivement intervenu le renouvellement des matériels et outillages ayant motivé leur constitution.

Au premier abord, on ne s'explique pas cette différence de régime : il est en effet évident que la politique de renouvellement est digne des mêmes encouragements, qu'elle s'applique à des moyens de production acquis avant ou depuis le début de 1939. En réalité, ce traitement différentiel se justifie uniquement par des considérations d'opportunité fiscale. A défaut de ce correctif, l'énorme volume des matériels anciens à renouveler eût en effet permis aux entreprises de constituer, en exemption immédiate d'impôt, sur les exercices 1939 et suivants, des provisions considérables. Le Trésor se serait ainsi imposé un très lourd sacrifice, sans avantage réel pour l'économie nationale, en contre-partie. C'est la raison pour laquelle on a lié, pour les matériels anciens, l'époque de la déduction fiscale à la date du renouvellement effectif.

Matériel nouveau

Les provisions de renouvellement du matériel nouveau, c'est-à-dire les provisons faites en vue du remplacement d'éléments acquis depuis le 1er janvier 1939, sont réglementées par les articles 1 à 9 du décret du 13 février 1939.

Tant pour l'assiette de l'impôt cédulaire que pour l'établissement du prélèvement temporaire, ces provisions sont, comme on l'a déjà souligné, fiscalement déductibles au fur et à mesure de leur constitution.

Mais cette déduction est expressément subordonnée par l'article 1er à la condition que les provisions soient effectuées suivant les modalités prévues par le décret.

Les provisions alimentent ce que le décret appelle « un fonds de renouvellement », lequel donne obligatoirement lieu à l'ouverture, au passif du bilan, d'un compte intitulé : « Fonds de renouvellement de l'outillage et du matériel nouveaux ».

Comme on est, par hypothèse, en période de hausse des prix, le décret part du principe que la valeur de renouvellement du matériel à remplacer sera supérieure à son prix de revient. Le problème consiste donc à créer, en sus du fonds d'amortissement, qui ne reconstitue que le prix de revient, un fonds de renouvellement qui, convenablement doté à l'aide des provisions prévues par le décret, permettra, lorsqu'il s'agira de remplacer le matériel

auquel il s'applique, de faire face à la dépense supplémentaire représentée par l'excédent du prix de renouvellement sur le prix de revient.

D'où les deux règles posées par l'article 1er :

a) Le montant du fonds de renouvellement ne peut dépasser la différence entre la valeur de renouvellement et le prix de revient du matériel considéré ;

b) Les provisions qui alimentent ce fonds de renouvellement sont admises en déduction du bénéfice imposable, en sus des amortissements normaux afférents à ce matériel, au fur et à mesure qu'elles sont constituées, sous la seule réserve qu'elles soient effectuées dans les conditions stipulées par le décret.

Valeur de renouvellement

Mais une difficulté surgit immédiatement. Le montant du fonds de renouvellement — et, par conséquent, des provisions qui doivent l'alimenter — est fonction, on vient de le voir, de la valeur de renouvellement. Or, le renouvellement est un événement futur : au moment où, en chaque fin d'exercice, l'industriel doit calculer sa provision et alimenter son fonds de renouvellement, il ignore le prix qu'il aura à verser, par la suite, pour le remplacement du matériel considéré. Alors que l'assiette du fonds d'amortissement est chose facile, puisqu'elle repose sur un élément connu, appartenant au passé, à savoir le prix de revient du matériel à remplacer, au contraire le calcul des provisions de renouvellement ne trouve à s'appuyer sur aucune base actuellement certaine, puisque, en raison de la fluctuation des prix, on ne connaît pas le montant de la somme qu'on aura ultérieurement à consacrer au renouvellement.

Le décret a estimé à juste titre qu'on ne pouvait laisser cette fixation de la valeur de renouvellement à la discrétion du chef d'entreprise. Pour éviter tout arbitraire, son article 2 raisonne comme si le remplacement futur devait se faire aux prix pratiqués au cours de l'exercice sur lequel on fait la provision. Il dispose, à cet égard, que la valeur de renouvellement est déterminée, à la clôture de chaque exercice, en multipliant le prix de revient du matériel à renouveler par le rapport entre les indices caractéristiques du niveau des prix *pour ledit exercice* et pour l'année d'acquisition de ce matériel.

La valeur de renouvellement est ainsi fixée en partant du prix de revient (élément connu), que, par l'application des indices, on transforme, en chaque fin d'exercice, en valeur *actuelle* de renouvellement, valeur que l'on répute provisoirement égale à celle à laquelle devra se faire ultérieurement le remplacement. Cette valeur de renouvellement, au sens du décret, est donc, comme c'est naturel, essentiellement variable, puisqu'elle s'adapte aux fluctuations accusées par les prix au cours de toute la période de constitution du fonds de renouvellement. Mais il est clair que, de par son mode de calcul, elle ressortira, dans son dernier état, à un chiffre très

voisin du prix de remplacement effectif, puisque sa dernière fixation aura été effectuée d'après l'indice de l'année précédant immédiatement celle de ce remplacement.

Nous voici en possession de cette notion de « valeur de renouvellement » qui constitue véritablement la pièce essentielle du système, puisque c'est cette valeur, qui, diminuée du prix de revient (reconstitué par le fonds d'amortissement), donne le montant-limite du « fonds de renouvellement » et permet par conséquent le calcul des provisions annuelles alimentant ce fonds.

La valeur de renouvellement, tirée de l'application au prix de revient d'indices généraux, c'est-à-dire de moyennes, ne correspond donc pas rigoureusement au prix auquel se fera en fait le remplacement, mais elle doit normalement le serrer de très près, puisque, de proche en proche, par le jeu des indices, elle tend à s'ajuster au niveau des prix qui seront effectivement pratiqués lors du renouvellement.

De quels indices devra-t-on faire usage ? L'article 2 du décret de 1939 adopte comme indice caractéristique du niveau des prix l'indice moyen annuel des 87 produits industriels entrant en compte pour le calcul de l'indice général du prix de gros de 126 articles (base 100 en 1913) publié par la Statistique Générale de la France. Mais le chef d'entreprise a la faculté de substituer à cet indice général l'indice partiel concernant la catégorie de produits industriels qui correspond le mieux à la structure des matériels et outillages à renouveler.

Les circonstances nées de la guerre n'ont d'ailleurs pas permis l'application littérale du mode de calcul prévu par le décret du 13 février 1939. La Statistique Générale de la France ayant en effet suspendu, depuis septembre 1939, ses publications, il n'existait plus, pendant la guerre, d'indices moyens annuels du niveau des prix.

En vue d'assurer néanmoins le fonctionnement du système, un décret du 30 janvier 1941 a pris les mesures ci-après :

1° Pour le calcul des provisons afférentes à l'année 1939, l'indice *moyen* de ladite année est considéré comme égal à l'indice du mois d'août 1939.

2° En ce qui concerne le calcul des provisions de renouvellement afférentes aux années 1940 et suivantes, pour lesquelles il n'existe plus d'indices moyens annuels, et tant que ne sera pas reprise la publication des indices S. G. F., le décret du 30 janvier 1941 bâtit un système dans lequel l'année 1939 est considérée comme une année de base, affectée de l'indice 1. Il décide, en conséquence :

a) Pour ce qui est des matériels anciens (c'est-à-dire acquis avant le 1er janvier 1939), que leur valeur de renouvellement sera obtenue, à la clôture de chacun des exercices 1940 et suivants, en multipliant leur valeur de renouvellement, régulièrement déterminée à l'aide de l'indice moyen du mois d'août 1939, par des indices annuels (fixés chaque année par le Ministre des Finances après

avis du comité central de surveillance des prix) correspondant aux variations constatées par rapport au mois d'août 1939 dans les prix de gros des produits industriels.

Par rapport à l'année de base 1939 (indice 1), ces indices ministériels remplaçant provisoirement les indices de la S. G. F. ont été fixés à 1,25 pour l'année 1940, à 1,35 pour l'année 1941, à 1.50 pour l'année 1942, à 2 pour l'année 1943 et à 2,20 pour l'année 1944.

En d'autres termes, pour les matériels anciens, on dégage d'abord la valeur de renouvellement 1939 (obtenue par application au prix de revient du rapport entre les indices S. G. F. pour le mois d'août 1939 et pour l'année d'acquisition) et on applique ensuite à cette valeur 1939 l'indice ministériel correspondant à l'année (1940 ou suivante) pour laquelle on fait la provision.

b) Pour ce qui est des matériels acquis en 1939 (année de base caractérisée par l'indice 1), aucune provision ne peut être effectuée sur l'exercice 1939.

Leur valeur de renouvellement sera très simplement calculée, pour les exercices 1940 et suivants, par application directe, à leur prix de revient, de l'indice ministériel afférent à l'exercice considéré.

Par exemple, la valeur de renouvellement d'un matériel acquis 100.000 francs en 1939, ressortira à 125.000 francs à la fin de l'exercice 1940, à 135.000 francs en fin 1941, à 150.000 francs en fin 1942, à 200.000 francs en fin 1943, et ainsi de suite.

c) Enfin, pour ce qui est des matériels acquis à partir du 1er janvier 1940, on se servira des indices ministériels dans les conditions prévues par le décret de 1939 pour l'utilisation des indices S. G. F. En d'autres termes, la valeur de renouvellement, à la fin de l'exercice dont on calcule la provision, sera obtenue en appliquant au prix de revient le rapport existant entre l'indice ministériel afférent audit exercice et l'indice ministériel afférent à l'année d'acquisition.

C'est ainsi que, pour un matériel acquis 100.000 francs en 1940 (année pour laquelle l'indice ministériel est de 1,25), la valeur de renouvellement sera en fin 1941 (l'indice de 1941 étant de 1,35) de :

$$100.000 \times \frac{1,35}{1,25}.$$

Cette valeur de renouvellement sera, à la fin des exercices 1942, 1943 et 1944, respectivement de $100.000 \times \frac{1,50}{1,25}$, de $100.000 \times \frac{2}{1,25}$ et de $100.000 \times \frac{2,20}{1.25}$.

Constitution du fonds

Après avoir ainsi défini *la valeur de renouvellement*, le décret du 13 février 1939 (art. 3) précise les conditions dans lesquelles

doivent être calculées les provisions destinées à alimenter *le fonds de renouvellement*. Le montant total de ce fonds, on le sait, ne peut excéder la différence entre la valeur présumée de renouvellement, telle qu'on vient d'en exposer le calcul, et le prix de revient du matériel considéré. Il était logique de décider — et le décret n'y a pas manqué — que la constitution (au moyen des provisions) du fonds de renouvellement doit être échelonnée sur la durée probable d'utilisation des éléments à renouveler. C'est la règle qui gouverne déjà la constitution du fonds d'amortissement, où elle est d'une application aisée, puisque la limite de ce fonds, exprimée par le prix de revient, est un élément connu dès l'ouverture du compte et qu'il suffit, pour fixer le montant de la dotation annuelle dudit fonds, de diviser le prix de revient par le nombre d'années comprises dans la période présumée d'utilisation du matériel en cause. Les dotations annuelles d'amortissement sont dès lors des annuités constantes, dont on peut, par avance, fixer le montant sans risque d'erreur et dont le total fournit automatiquement, à l'expiration de la période présumée d'utilisation, le montant exact du fonds d'amortissement. Soit un matériel, d'une durée probable d'utilisation de cinq ans, acheté 50.000 francs. Son annuité d'amortissement, qui est de 10.000 francs, peut être fixée sans difficulté dès qu'il est entré dans l'actif de l'entreprise et point n'est besoin de procéder à de nouveaux calculs pour passer, chaque année, l'écriture d'amortissement.

On peut cependant, pour avoir une idée de ce que décidera le décret quant au calcul des provisions de renouvellement, constater qu'en décomposant la technique de l'amortissement, on a les deux formules suivantes :

a) Le montant du fonds d'amortissement, à l'expiration d'un exercice donné, est égal à la somme obtenue en multipliant le prix de revient (c'est-à-dire le montant, au plein, du fonds d'amortissement qu'il s'agit de constituer) par le rapport entre le nombre d'exercices écoulés depuis le point de départ de la constitution dudit fonds et le nombre total d'exercices sur lequel doit être échelonné l'amortissement. Dans notre exemple, le fonds d'amortissement s'élèvera à 10.000 francs (50.000 $\times$ 1/5^{e}) à la fin de la première année, à 20.000 francs (50.000 $\times$ 2/5es) à la fin de la deuxième année, et ainsi de suite, pour atteindre son plein de 50.000 francs à l'expiration de la cinquième année ;

b) La différence entre le montant du fonds d'amortissement ainsi obtenu à la fin d'un exercice donné et le montant auquel il s'élevait à la fin de l'exercice précédent fournit le montant de la dotation d'amortissement imputable à l'exercice considéré. Dans l'hypothèse ci-dessus, on peut dire, par exemple, en raisonnant sur le troisième exercice, soit que la dotation d'amortissement afférente à cet exercice s'entend de l'annuité constante et préfixée de 10.000 francs, soit, ce qui est un peu plus compliqué, mais également juste, que cette dotation est égale à la différence entre le montant atteint par le fonds à la fin du troisième exercice (30.000 francs) et son montant à la fin de l'exercice précédent (20.000 francs).

Ce sont ces règles, tirées du mécanisme de l'amortissement, que l'article 3 du décret du 13 février 1939 a transportées dans le calcul des provisions de renouvellement. Cet article pose deux principes :

1° La constitution du fonds de renouvellement est échelonnée sur le nombre d'exercices à courir jusqu'à l'expiration de la durée probable d'utilisation des éléments à remplacer.

Il n'est d'ailleurs nullement obligatoire que cette durée soit la même que pour la constitution du fonds d'amortissement. Les deux fonds fonctionnent indépendamment l'un de l'autre (*suprà,* p. 141) ; la seule condition posée par le décret est que la période d'échelonnement des provisions de renouvellement n'expire pas avant celle prévue pour les amortissements. Sous cette réserve, le chef d'entreprise fixe lui-même, à sa convenance, le point de départ de la constitution du fonds de renouvellement et la période sur laquelle elle devra s'étaler.

2° A la clôture de chaque exercice, le montant *total* de la provision de renouvellement afférente au matériel considéré est limité à la somme obtenue en appliquant à la différence entre la valeur de renouvellement (telle qu'elle ressort, à la date de cette clôture, du jeu des indices) et le prix de revient le rapport existant entre le nombre d'exercices écoulés depuis le point de départ de la constitution du fonds de renouvellement et le nombre total d'exercices sur lesquels elle doit être échelonnée.

La différence entre ce chiffre et le total des provisions déjà constituées au titre des précédents exercices représente la provision susceptible d'être imputée sur l'exercice considéré.

Calcul de la provision de l'exercice

Ce mode de calcul par différence s'explique par le fait qu'alors que la dotation annuelle d'amortissement est, comme on l'a vu, une *constante,* qui peut être directement fixée, au contraire, la dotation provisionnelle au fonds de renouvellement est une *variable,* puisqu'elle est fonction d'une valeur de renouvellement qui se modifie d'exercice en exercice, suivant les fluctuations de l'indice des prix. Dans l'impossibilité où l'on se trouve d'une détermination directe de la provision par exercice, on fait donc appel aux deux formules en lesquelles on peut *décomposer* le mécanisme de l'amortissement (*suprà,* p. 148, formules *a* et *b*). Autrement dit :

a) On détermine le montant-limite du fonds de renouvellement à la fin de l'exercice considéré, compte tenu, d'une part, de la valeur de renouvellement que comporte, eu égard au dernier indice connu, le matériel en cette fin d'exercice et compte tenu, d'autre part, du nombre d'exercices déjà courus sur la durée présumée d'utilisation.

b) La différence entre le montant-limite ainsi dégagé et le montant des provisions déjà constituées au titre des exercices antérieurs mesure la provision qui, au maximum, *peut* être effectuée sur l'exercice. Nous disons : *peut* et non : *doit,* car l'industriel n'est nullement obligé de grever l'exercice de l'intégralité de la provision ainsi calculée. Tout ce qu'exige le décret, c'est qu'il ne la dépasse pas. Cela étant, le chef d'entreprise effectuera, dans cette limite, la

provision qu'il juge possible. Si l'exercice est déficitaire, il n'en fera naturellement aucune ; il n'en fera pas davantage ou il ne fera qu'une provision réduite, s'il estime l'exercice insuffisamment bénéficiaire. De toute façon, d'ailleurs, le montant de la provision ne peut excéder le bénéfice disponible de l'exercice, ce bénéfice s'entendant du bénéfice *comptable* (éventuellement diminué des pertes des cinq exercices antérieurs).

On saisit ainsi toute la souplesse du système. Le calcul de la provision par exercice se faisant par différence, peu importe que, pour tel ou tel exercice, le contribuable n'utilise pas intégralement les possibilités que lui donne le décret : il récupérera un jour ou l'autre, de manière automatique, ces insuffisances provisoires de dotations, attendu que *le plein théorique* du fonds de renouvellement est calculé en chaque fin d'exercice et que c'est par différence entre ce plein et les dotations *effectivement* pratiquées au cours des exercices antérieurs que se détermine la provision finalement permise. Lors donc qu'on arrive à la fin du dernier exercice de la période présumée d'utilisation, et à supposer, bien entendu, que les bénéfices le permettent, il est possible, quel que soit le montant des provisions précédemment constituées, de faire le plein définitif du fonds de renouvellement, en constituant, sur ce dernier exercice, une provision égale à la différence entre ce plein et les provisions constituées pendant tous les autres exercices de la période d'utilisation.

Obligation de renouvellement

Le fonds de renouvellement ayant été constitué dans les conditions qui viennent d'être exposées, il importe maintenant d'en préciser le mode d'utilisation. Tel est l'objet de l'article 4 du décret.

Cet article astreint formellement l'industriel à une obligation de remploi : en l'absence de cette obligation, la constitution du fonds de renouvellement n'aurait en effet aucune signification ; elle ne mériterait pas, en tout cas, de bénéficier de l'immunité fiscale. L'industriel devra donc utiliser ce fonds à l'acquisition d'un matériel de remplacement. Il eût été excessif, cependant, de l'astreindre à ce remplacement dès l'expiration de la période d'utilisation qu'il avait initialement fixée pour le matériel à renouveler. Outre que cette préfixation a un caractère nécessairement approximatif, le renouvellement immédiat peut être rendu pratiquement impossible par l'extrême rareté ou même l'absence totale, sur le marché, de matériels de remplacement.

L'article 4 dispose, en conséquence, que le remplacement doit avoir lieu dans un délai de cinq ans à compter de la date de clôture de l'exercice au cours duquel le fonds de renouvellement a atteint un chiffre suffisant pour parfaire la différence entre la valeur de remplacement et le prix de revient du matériel pour lequel le fonds a été constitué.

Le décret prévoit toutefois que, si le matériel faisant l'objet de la provision a été cédé ou mis hors de service avant l'expiration de sa durée présumée d'utilisation, c'est-à-dire avant que le fonds

de renouvellement ait atteint son plein, le délai de cinq ans dans lequel doit être effectué le remploi court de la date de la cession ou de la mise hors service. En pareil cas, l'entreprise est autorisée à faire le plein du fonds de renouvellement sur l'exercice de la cession ou de la mise hors service.

Il n'est pas nécessaire que le matériel acquis en remploi soit identique à celui pour lequel le fonds avait été constitué : l'obligation du remplacement « à l'identique » eût en effet interdit aux entreprises de profiter des progrès de la technique, ce qui eût été la négation même du but poursuivi par le décret.

En définitive, dès l'instant où, pour un matériel déterminé, le fonds de renouvellement a atteint son plein (ce qui implique, d'ailleurs, que le fonds d'amortissement a, lui aussi, été intégralement constitué), l'industriel consolide valablement la franchise fiscale dont ont bénéficié les provisions ayant alimenté ledit fonds de renouvellement, du seul fait que, dans le délai légal de cinq ans, il affecte les sommes provenant de ce fonds à l'achat de matériels quelconques répondant à l'objet de son entreprise. L'Administration considère même le renouvellement comme régulier quand l'ancien matériel (à la condition qu'il soit entièrement amorti) demeure provisoirement en service, concurremment avec le matériel acquis en remplacement.

La valeur de renouvellement, en fonction de laquelle a été calculé le plein du fonds de renouvellement à l'expiration de la durée présumée d'utilisation du matériel à remplacer, correspond (approximativement tout au moins) à la dépense qu'occasionnerait, *à ce moment,* le remplacement du matériel considéré.

Mais on vient de voir que le décret donne au chef d'entreprise un délai de cinq ans pour effectuer ce remplacement. Au cours de ce délai, les prix peuvent continuer à accuser des variations en hausse ou en baisse, en telle sorte que, si l'on n'apporte pas un correctif au fonds de renouvellement déterminé comme il a été précisé ci-dessus, ce fonds peut, au cas où le remploi n'est pas immédiat, se révéler supérieur ou inférieur à la dépense supplémentaire réelle de remplacement.

En vue de réaliser la concordance nécessaire, l'article 5 du décret décide qu'au cours de la période de cinq ans le chef d'entreprise peut, à la clôture de chaque exercice, ajuster le montant du fonds de renouvellement aux fluctuations de l'indice des prix. En cas de hausse de cet indice, l'industriel pourra donc faire une dotation complémentaire au fonds de renouvellement, dotation qui viendra en déduction de ses bénéfices comptables et fiscaux. Si, au contraire, l'indice accuse une baisse, l'excédent constaté dans le montant du fonds sera rapporté à ces bénéfices.

Prescriptions comptables

L'article 6 du décret édicte un certain nombre de prescriptions comptables, destinées principalement à faciliter le contrôle des autorités fiscales. On conçoit sans peine, en effet, que, dès que l'entreprise revêt une certaine importance et utilise des matériels

variés, le fonctionnement pratique du système devient d'une extrême complexité et exige une présentation claire et précise des documents sur lesquels il repose. Le décret dispose donc que le fonds de renouvellement doit être divisé en autant de sous-comptes qu'il est nécessaire pour suivre aisément toutes les opérations successives afférentes à chacune des catégories d'éléments à renouveler. Ces sous-comptes n'ont d'ailleurs pas à figurer au bilan.

Le décret prévoit encore, dans son article 6, que les sommes prélevées sur le fonds de renouvellement lors du remplacement sont obligatoirement virées à un compte du passif dénommé « Réserve spéciale (Matériel et outillage renouvelés) ». Cette obligation s'explique par le caractère très particulier des provisions de renouvellement. En effet, lorsque survient l'événement (à savoir le remplacement du matériel) en vue duquel les provisions ont été constituées, la dépense supplémentaire nécessitée par ce remplacement est sans doute imputée sur le fonds de renouvellement, qui, à due concurrence, disparaît du passif du bilan. Mais cette dépense supplémentaire, supportée par le compte d'actif « Caisse » ou « Banque », n'est pas une véritable charge ; elle a pour contre-partie l'entrée, dans l'actif, d'une valeur d'égal montant, à savoir le matériel nouvellement acquis, qui vient grossir le poste « Immobilisations ». Pour ne pas rompre l'équilibre du bilan, il est donc indispensable de virer les sommes prises sur le fonds de renouvellement à un autre poste du passif : c'est ce poste que le décret dénomme « Réserve spéciale ».

En définitive, du jour où le renouvellement effectif l'a fait naître, cette réserve spéciale rassemble des sommes qui, bien que prélevées sur les bénéfices des exercices successifs, n'ont pas supporté l'impôt cédulaire commercial. Elle est la constatation, en écritures, d'un enrichissement nominal en francs, qui, contrairement à la règle commune, a échappé à l'imposition. Malgré ce privilège, c'est d'ailleurs bel et bien, des points de vue juridique et comptable, une véritable réserve : par elle, l'industriel a pu, *en dépit de la hausse des prix*, maintenir, en franchise d'impôt, le matériel d'exploitation à son même niveau technique. La réserve spéciale conserve la trace, au bilan, de cet enrichissement au moins nominal.

Il n'en demeure pas moins qu'au moment, où, chaque année, sont constituées les provisions (qui, par le canal du fonds de renouvellement, iront ultérieurement à la Réserve spéciale), les prélèvements qui alimentent ces provisions ont bien le caractère d'une charge d'exploitation venant grever le bénéfice. Nous croyons avoir démontré (*suprà*, p. 123) que, du point de vue économique, tout d'abord, il en est assurément ainsi. La loi positive leur confère le même caractère, puisque l'immunité fiscale est expressément subordonnée à leur constitution par voie d'amputation sur les bénéfices comptables. C'est bien ainsi, d'ailleurs, que les traite la jurisprudence de la Cour de Cassation, dont la Chambre sociale a décidé, le 15 juillet 1943, que le pourcentage attribué, sur les bénéfices d'une entreprise, à un employé intéressé doit être déterminé après déduc-

tion de la provision de renouvellement. Cet arrêt, rendu en matière de provision de renouvellement des stocks, est naturellement applicable aux provisions de renouvellement de matériel.

Non utilisation de la provision

Il importe maintenant d'examiner ce qui se passe en cas de non utilisation de la provision. Dès lors que le renouvellement n'a pas lieu, il n'existe plus aucun motif de maintenir les provisions en dehors des bénéfices. C'est dans ce sens que se prononcent les articles 7 et 9 du décret, d'après les distinctions suivantes :

a) Les provisions de renouvellement qui, à l'expiration du délai légal de cinq ans prévu pour le remploi, n'ont pas encore été utilisées, sont rattachées, au point de vue fiscal, aux recettes de l'exercice en cours. Le fonds de renouvellement devient ainsi une réserve libre, ayant payé l'impôt et dont le contribuable peut disposer à son gré.

b) Si la cession ou la mise hors service d'un matériel pour lequel une provision avait été constituée ne doit pas être suivie de remplacement, cette provision est réintégrée aux recettes de l'exercice au cours duquel a eu lieu la cession ou la mise hors service.

c) En cas de cession ou de cessation de l'entreprise tout entière, les provisions portées au compte « Fonds de renouvellement » et non encore utilisées deviennent immédiatement imposables dans les conditions prévues par l'article 26 du Code général des impôts directs.

Mais toutes ces solutions, applicables tant que le système des provisions de renouvellement est demeuré en vigueur, ont dû être adaptées à la situation nouvelle créée par l'article 76 de l'ordonnance du 15 août 1945, qui a supprimé, à partir de l'exercice 1945, le système en question. Ces mesures d'adaptation ont fait l'objet des articles 10, n° 4 et 25 du décret du 28 février 1946. Nous les examinons un peu plus loin, à la Section III du présent Chapitre.

MATÉRIEL ANCIEN

Au sens du décret du 13 février 1939, le matériel « ancien » s'entend, comme il a déjà été dit, des éléments acquis avant le 1er janvier 1939. Il comprend donc tous les éléments, même complètement amortis, faisant encore actuellement partie de l'actif de l'entreprise, à quelque date que remonte leur acquisition, pourvu que cette date soit antérieure à l'année 1939.

Pour des raisons d'opportunité fiscale que nous avons eu l'occasion de préciser (*supra*, p. 144), les provisions de renouvellement du matériel ancien (dont la constitution peut être entreprise à n'importe quelle époque) ne sont pas déductibles du bénéfice imposable au fur et à mesure que, par voie de prélèvements sur les bénéfices annuels, elles sont effectuées en comptabilité. Elles sont, aux termes de l'article 10 du décret, retranchables en bloc du bénéfice imposable de l'exercice au cours duquel a lieu le remplacement en vue duquel elles avaient été effectuées. La déduction ne peut toute-

fois porter, au maximum, que sur une somme égale à la différence entre le prix de revient des nouvelles installations et celui du matériel remplacé.

Si, d'ailleurs, la somme déductible excède le bénéfice imposable de l'exercice, le dépassement est considéré comme un déficit fiscal, susceptible d'être reporté sur les bénéfices fiscaux des exercices ultérieurs, *sans limitation*. Comme les déficits d'exploitation proprement dits ne sont, en vertu de l'article 12 du Code des Impôts Directs, reportables que sur les cinq exercices suivants, l'Administration décide, avec sagesse, que, pour ne pas porter atteinte au droit de report que le contribuable tient de l'article 12 du Code, l'imputation du dépassement susvisé devra toujours être faite *après* celle des déficits ordinaires.

Le fonds de renouvellement du matériel ancien est, en principe, calculé suivant les mêmes règles que pour le matériel nouveau. En particulier, la fixation de la valeur de renouvellement et la détermination de la provision applicable à chaque exercice sont effectuées conformément aux dispositions des articles 2 et 3 du décret, analysés ci-dessus.

Des règles particulières sont cependant prévues dans les trois cas suivants :

A) L'indice des 87 produits retenu pour le calcul des provisions de renouvellement du matériel nouveau n'a été dégagé par la Statistique Générale de la France que depuis 1926. Pour les matériels anciens acquis avant 1926, l'indice à utiliser est donc celui des 25 matières industrielles entrant en compte pour le calcul de l'indice général non pondéré du prix de gros de 45 articles (base 100 en juillet 1914). L'industriel peut toutefois substituer à cet indice général un des indices partiels établis pour les catégories de matières industrielles dont il est fait état dans la fixation de l'indice général. D'autre part, étant donné que l'indice des 25 matières industrielles n'a lui-même été dégagé qu'à partir de l'année 1901, le décret dispose que le prix de revient des matériels acquis avant 1901 est réputé correspondre à l'indice de ladite année.

B) Dans les entreprises qui, ayant réévalué leurs immobilisations conformément à la Circulaire du 25 janvier 1930, calculent depuis lors leurs amortissements sur les prix de revient réévalués (*suprà*, p. 133), — ce qu'elles pouvaient continuer de faire, bien que la Circulaire de 1930 fût devenue caduque — le fonds de renouvellement est limité à la différence entre la valeur de renouvellement (fixée en multipliant le prix de revient *non réévalué* par le rapport des indices) et le prix de revient *réévalué* du matériel dont le remplacement est envisagé. Solution rationnelle, puisque, en pareil cas, le fonds d'amortissement peut atteindre le prix de revient *réévalué* dudit matériel.

C) Contrairement à la règle applicable aux entreprises ordinaires, les sociétés concessionnaires de services publics étaient autorisées, dès avant le décret de 1939, à déduire annuellement de leurs bénéfices imposables des provisions en vue du remplacement de celles de leurs installations, qui, devant être remises à l'autorité

concédante en fin de concession, avaient normalement, par suite de l'usure, à être renouvelées avant cette époque. Le décret prévoit que ces provisions, qui ont déjà bénéficié de la franchise d'impôt, doivent venir en déduction de la limite réglementaire que peut atteindre le fonds de renouvellement à l'expiration de l'exercice pour lequel on constitue la provision sous le régime nouvellement institué en 1939. C'est seulement par rapport au fonds-limite ainsi réduit qu'il convient, sous ce nouveau régime, de calculer la provision imputable à l'exercice.

L'Administration admet d'ailleurs que les entreprises concessionnaires pourront continuer, comme par le passé, à déduire fiscalement leurs provisions de renouvellement au fur et à mesure de leur constitution comptable, même pour le matériel réputé « ancien » au sens du décret de 1939. La déduction annuelle ne peut toutefois excéder la limite prévue par ce décret.

Les obligations comptables auxquelles sont soumises les entreprises de toute nature en matière de renouvellement des matériels anciens sont définies par l'article 12 du décret.

Les provisions constituées en vue du renouvellement des matériels acquis avant 1939 doivent, comme celles concernant le matériel nouveau acquis depuis le 1er janvier 1939, être inscrites à un compte spécial du passif intitulé : « Fonds de renouvellement de l'outillage et du matériel anciens ». Ce compte comporte les mêmes subdivisions que le fonds du matériel nouveau. Ne sont toutefois pas admis les virements de sous-comptes du matériel ancien à des sous-comptes du matériel nouveau, et réciproquement.

Dans la mesure où elles sont utilisées au renouvellement du matériel ancien, les provisions sont virées du compte « Fonds de renouvellement de l'outillage et du matériel anciens » à la Réserve spéciale prévue à l'article 6 du décret (*suprà*, p. 152).

L'article 13 décide que, pour bénéficier de la déduction fiscale (sur l'exercice du remplacement), la provision de renouvellement du matériel ancien doit être utilisée dans le délai de cinq ans prévu par l'article 4 (*suprà*, p. 150).

Elle est, pendant ce délai, adaptée aux variations de l'indice, comme en matière de matériels nouveaux. Les provisions non employées dans le délai réglementaire n'ont naturellement pas à être rapportées fiscalement aux bénéfices des exercices sur lesquels elles ont été constituées, puisqu'elles étaient restées comprises dans les profits imposables de ces exercices.

La non utilisation, dans le délai légal, des provisions de renouvellement du matériel ancien, ne comporte donc, du point de vue purement fiscal, aucune sanction. Le chef d'entreprise conserve d'ailleurs le droit de les reconstituer en vue d'un renouvellement futur.

Au point de vue comptable, les provisions inutilisées ne peuvent être maintenues au compte « Fonds de renouvellement ». Elles doivent être immédiatement virées à un autre compte du passif ; si elles sont affectées à une réserve, elles se trouvent ainsi transformées en réserve libre, ayant payé l'impôt et dont l'industriel peut disposer à sa convenance.

SECTION III

La suppression des provisions de renouvellement

(*Ordonnance du 15 août 1945*)

L'établissement du système des provisions de renouvellement du matériel n'a pas été une conséquence de l'institution du prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices. Ce système avait été créé, avant la guerre, par le décret-loi du 2 mai 1938, comme conséquence des troubles monétaires (baisse graduelle de la valeur du franc) qui s'étaient de nouveau abattus sur notre pays, à partir de 1936, après les quelques années de stabilité que nous avait apportées la loi de dévaluation du 25 juin 1928.

La suppression, à partir des exercices clos en 1945, par l'article 76 de l'ordonnance du 15 août 1945, du droit de constituer ces provisions en franchise fiscale n'est donc pas liée à la suppression, édictée par l'article 75 de la même ordonnance, du prélèvement temporaire à compter du 1er janvier 1945. Il faut chercher ailleurs l'explication de l'abolition des provisions en matière d'outillages et de matériels.

Partant de cette constatation que, depuis la loi monétaire du 25 juin 1928, on était revenu à une certaine stabilisation des prix, stabilisation qu'on pouvait valablement, à cette époque, tenir pour à peu près définitive, la circulaire du 25 janvier 1930 avait, on le sait, apporté une solution empirique, mais sage, au problème fiscal des amortissements, en autorisant les entreprises à calculer ces amortissements sur les prix de revient *réévalués* (en francs de 1928) de toutes leurs immobilisations acquises avant la loi de stabilisation. Cette mesure *liquidait le passé*, en permettant aux contribuables, par une adaptation faite, une fois pour toutes, des estimations de leurs actifs anciens à la nouvelle valeur du franc, de récupérer l'insuffisance de leurs amortissements *antérieurs*. Elle était donc exclusive de toute idée de réajustement périodique, dans les exercices à venir, de la base de l'amortissement aux fluctuations que pourrait désormais accuser le pouvoir d'achat du franc par rapport à sa valeur 1928, puisque, par hypothèse, on estimait qu'on était revenu à une relative stabilité monétaire. On pensait, en définitive, qu'on se trouvait dorénavant en possession d'une base de calcul saine et *non revisable* d'amortissement, tant pour les installations anciennes (dont les prix de revient étaient réévalués), que pour les installations nouvelles (qui, acquises après 1928 en francs stabilisés, pourraient être remplacées, sans frais supplémentaires, à l'aide de francs ayant un pouvoir d'achat comparable). Il n'est donc nul besoin, en de telles conjonctures, qui postulent une stabilité des prix, d'assortir l'amortissement d'un correctif quelconque : son application normale aux prix anciens réévalués ou aux prix nouveaux stabilisés lui permet de remplir correctement sa mission, attendu qu'il reconstitue, à peu de choses près, une valeur égale au prix de remplacement.

Mais les faits ne tardent pas à démentir ces prévisions optimistes. A partir de 1936, la valeur du franc recommence à s'effriter, on va de dévaluations en dévaluations, les prix montent à vive allure. Le système de 1930, d'ailleurs condamné entre temps par le Conseil d'Etat, est dépassé par les événements. Conçu pour une période de calme monétaire, il se trouve en défaut dès qu'intervient la hausse des prix, hausse qui, circonstance aggravante, prend un caractère continu et s'installe de façon permanente dans notre économie.

On entre donc, vers 1936, dans une nouvelle période de dépréciation, où les valeurs de remplacement excèderont sensiblement les prix de revient initiaux, tant des installations anciennes que des installations nouvelles. Il faut dès lors trouver une formule, qui, tenant compte de ce fait nouveau — la hausse graduelle des prix — permette, en se substituant au régime de 1930, un mode de calcul de l'amortissement s'adaptant *continuellement* à la conjoncture monétaire et qui, suivant étroitement la hausse des prix, donne aux entreprises la possibilité de se procurer, sans frais fiscaux, les disponibilités nécessaires au remplacement de leurs éléments de production.

Tel est le but du décret-loi du 2 mai 1938, qui organise, pour la période d'instabilité qu'on redoute, le système des provisions de renouvellement de l'outillage et du matériel. Ce système, extrêmement souple, qui ajuste périodiquement (en chaque fin d'exercice) et automatiquement les disponibilités d'amortissement (au sens large) à la valeur de remplacement, demeure en vigueur pendant toute la guerre et il permet notamment aux entreprises de traverser toute la période d'application du prélèvement temporaire, sans que soient soumises à ce lourd tribut les sommes mises de côté en vue des renouvellements.

Théoriquement, ce système devrait se poursuivre tant qu'on ne serait pas revenu à cette stabilité monétaire, qui permettrait le retour, avec les ajustements nécessaires, au mode traditionnel de calcul de l'amortissement, exclusivement basé sur les prix de revient. Le régime des provisions de renouvellement — régime-type d'une période de dépréciation monétaire — apparaîtrait logiquement ainsi comme le chaînon, comme la charnière entre la période de stabilité née de la loi du 25 juin 1928 et le retour à la stabilité qu'on peut raisonnablement escompter de l'après-guerre.

Ce retour à la stabilité n'étant malheureusement pas encore, à l'heure actuelle, un fait acquis, on pouvait penser que le système des provisions de renouvellement survivrait à la guerre et qu'il resterait en vigueur tant que les prix ne seraient pas définitivement stabilisés.

Ce n'est pas à cette solution que s'est arrêté le législateur, puisque, comme on l'a marqué plus haut, l'ordonnance du 15 août 1945 — avant même que la loi du 26 décembre 1945 eût aligné le franc sur le dollar et eût assigné à ce même franc un taux théorique de conversion en or, ce qui n'implique d'ailleurs nullement une stabilisation des prix — a supprimé, dès l'année 1945, l'immunité

fiscale dont bénéficiaient les provisions de renouvellement du matériel, ce qui aboutit, pratiquement, à jeter bas tout le système de ces provisions.

Dans l'esprit des pouvoirs publics, cette suppression est la conséquence logique des dispositions des articles 69 à 74 de l'ordonnance du 15 août 1945, qui donnent aux entreprises la faculté de réévaluer leur bilan de 1945. Il est en effet exact que le but principal de ces dispositions a été de permettre aux commerçants et industriels de calculer, dès l'exercice 1945, leurs amortissements sur les immobilisations ainsi réévaluées en fonction des indices des prix de 1945. Puisque les entreprises ont cette faculté, a pensé le législateur, le système des provisions de renouvellement est devenu pour elles sans intérêt : la nouvelle formule leur procurera exactement les mêmes avantages, étant donné qu'elle les autorisera à calculer leurs amortissements, en franchise d'impôts, sur la valeur *actuelle* (et non sur la valeur d'origine) de leurs installations.

L'ordonnance du 15 août 1945 replace ainsi les commerçants et industriels dans une situation comparable à celle qui leur avait été faite par la circulaire de 1930. Comme en 1930, on liquide le passé, en permettant une réévaluation des actifs en francs 1945, réévaluation qui autorisera les entreprises à fixer, à l'avenir, les amortissements de leurs immobilisations anciennes (c'est-à-dire antérieures à 1945) d'après leurs prix de revient réévalués. Quant à leurs immobilisations nouvelles, elles seront amorties sur leur prix de revient effectif, sans aucun correctif.

La décision du législateur de 1945 implique donc, par le retour à la formule classique de l'amortissement limité au prix de revient, qu'on est d'ores et déjà rentré dans la période de stabilité des prix et que les renouvellements futurs des moyens de production, qu'ils soient anciens ou nouveaux, se feront aux environs des prix officiels de 1945. A tout le moins, le législateur estime-t-il sans doute, qu'à supposer que de nouvelles hausses se produisent, elles seront d'amplitude relativement modérée et, qu'en tout cas, la diminution des charges fiscales grevant les bénéfices (suppression du prélèvement temporaire et maintien du seul impôt cédulaire de 24%) permettra aux entreprises, même dans cette hypothèse de hausse, de faire face sans trop de difficultés à la dépense supplémentaire de renouvellement ; qu'en d'autres termes, même perçu sur un profit comprenant cette dépense supplémentaire, l'impôt cédulaire laissera au contribuable somme suffisante pour rémunérer ses capitaux et son activité et pour assurer en outre, sans compromettre le potentiel de production de l'affaire, le remplacement des éléments de production.

L'avenir nous dira si ces vues sont justifiées. S'il en était autrement, c'est-à-dire si les prix réels devaient se stabiliser, plus ou moins prochainement, à des cours sensiblement supérieurs aux prix actuels du marché officiel, il est bien évident que, sans envisager le retour à un système de provisions du genre de celui du

décret du 2 mai 1938, il conviendrait de procéder à une nouvelle réévaluation des actifs, qui, cette fois, réglerait définitivement le problème des amortissements.

On pourrait même concevoir — et ce serait une solution de sagesse — que si le retour à la stabilité des prix devait se faire attendre quelque temps, une revision annuelle des coefficients de réévaluation vînt, en attendant, permettre aux entreprises d'ajuster au niveau des prix à la clôture de chacun des prochains exercices les valeurs réévaluées des bilans de 1945.

La solution de l'ordonnance du 15 août 1945 ne peut donc, semble-t-il, qu'être considérée comme une mesure provisoire, comme une sorte de préface à une réévaluation générale des bilans que prescrirait la loi commerciale au moment où la stabilité des prix pourrait être tenue pour définitivement acquise. Reposant alors sur une base solide et ferme, l'amortissement pourrait, sans inconvénient, rentrer dans son cadre traditionnel, sans avoir à recourir aux procédures, malgré tout compliquées, des ajustements par voie de provisions.

L'ordonnance du 15 août 1945 a réglé, dans ses articles 69 à 73, la question de la revision des bilans. Elle a précisé, dans son article 74, que les conditions d'application des articles 69 à 73 seraient fixées par un décret, qui imposerait en outre des règles comptables aux entreprises à bilan revisé.

D'autre part, la même ordonnance a, par son article 76, supprimé, à compter des exercices clos en 1945, le droit à déduction, en franchise d'impôt, des provisions pour renouvellement des matériels et outillages. Cette suppression se trouve réalisée par l'abrogation, édictée par l'alinéa 1er de l'article 76, du deuxième alinéa de l'article 7, § 3, n° 5 du Code général des Impôts Directs.

L'article 77 de l'ordonnance du 15 août 1945 décide par ailleurs que les conditions d'application de l'article 76 seront également déterminées par décret.

En fait, deux décrets ont été pris en exécution de l'article 74 :

1° Un décret du 5 février 1946 (J. O. du 6 février), qui fixe les dispositions d'*ordre comptable* applicables aux entreprises à bilan revisé.

2° Un décret du 28 février 1946 (J. O. du 1er mars), qui détermine les modalités d'exécution de la revision des bilans et *leurs conséquences fiscales.*

Mais, pour éviter la parution d'un troisième décret, le Gouvernement a inclus dans le décret du 28 février 1946 les dispositions relatives aux conditions d'application de l'article 76 de l'ordonnance : solution au demeurant logique, attendu que les mesures fiscales et comptables nécessitées par la suppression des provisions de renouvellement étaient étroitement liées à la revision proprement dite des bilans, quand elles n'en étaient pas la conséquence directe.

On trouve dès lors dans le décret du 28 février 1946 un certain nombre de dispositions — notamment celles faisant l'objet de l'ar-

ticle 10, n° 4 et de l'article 25 — qui, prises en vertu de l'article 77 de l'ordonnance (suppression des provisions), concernent aussi bien les entreprises à bilan revisé que les entreprises qui n'ont pas procédé à la revision de leur bilan.

Nous examinerons au Chapitre V la nouvelle formule d'amortissements (en fonction des actifs réévalués) autorisée par l'article 73 de l'ordonnance du 15 août 1945. Cette question ne paraît pas pouvoir, en effet, être dissociée de celle, plus générale, de la réestimation des bilans qui la commande.

On se bornera donc, dans les explications qui vont suivre, à examiner plus spécialement le sort réservé par la nouvelle législation aux provisions constituées sous le régime du décret-loi du 2 mai 1938 et du décret du 13 février 1939, aujourd'hui abolis, ainsi que les mesures d'ajustement et de transition qui ont été rendues nécessaires par le passage de l'ancienne à la nouvelle législation.

Réserve spéciale (matériel renouvelé)

Nous avons vu plus haut (pp. 152 et 155) qu'aux termes des articles 6 et 12 du décret d'application du 13 février 1939, les provisions utilisées lors du renouvellement des matériels nouveaux ou anciens (c'est-à-dire acquis après ou avant le 1er janvier 1939) devaient être obligatoirement virées du fonds de renouvellement des matériels nouveaux ou anciens à un compte de passif dénommé: « Réserve spéciale (matériel et outillage renouvelés) ».

Cette réserve rassemble donc la masse des bénéfices qui, sous l'empire du décret du 13 février 1939, avaient été affectés, en franchise d'impôt, à ces renouvellements effectifs et qui se trouvent maintenant investis dans les nouvelles immobilisations.

L'article 10, n° 4, alinéa 3 du décret du 28 février 1946 décide que les entreprises ne sont plus tenues de faire figurer distinctement dans leur bilan cette réserve spéciale. Autrement dit, le Fisc n'estime plus nécessaire de suivre cette réserve ; il se désintéresse de son sort, bien qu'elle n'ait pas supporté l'impôt. Elle devient une réserve libre, que les entreprises peuvent confondre avec leurs autres réserves ou porter à leur fonds de renouvellement du matériel et dont elles peuvent disposer comme bon leur semble, notamment en l'incorporant au capital. Le bilan-type imposé aux entreprises à bilan revisé par l'article 3 du décret comptable du 5 février 1946 ne mentionne d'ailleurs plus cette réserve spéciale parmi les rubriques du passif. La solution est *a fortiori* la même dans les entreprises à bilan non revisé.

Il en résulte également, selon nous, que la réserve spéciale peut servir à compenser des pertes. Par application du principe « qu'exemption vaut imposition », cette compensation ne prive pas l'entreprise du droit au report fiscal des déficits ainsi compensés. Une telle privation aurait en effet pour conséquence d'imposer indirectement la réserve spéciale. Dira-t-on que le report n'est plus possible parce que la compensation a eu pour effet de faire disparaître la perte du bilan ? C'est la thèse qu'avait autrefois soutenue

l'Administration à l'égard des déficits effacés par une réduction de capital. Mais cette doctrine a été rejetée par le Conseil d'Etat. La Direction Générale des Contributions Directes l'a reprise au cas d'affectation de la réserve spéciale de *réévaluation* à la compensation des pertes (*Circ.* n° 189). Mais, défendable pour ladite réserve, qui n'est que *provisoirement* exonérée, cette prétention ne paraît pas soutenable pour la réserve spéciale du matériel renouvelé, qui, ainsi qu'on l'a marqué plus haut, semble bien avoir été définitivement exonérée par l'article 10 du décret du 28 février 1946.

Provisions pour renouvellement du matériel ancien

Aux termes de l'article 10 du décret du 13 février 1939, les entreprises pouvaient constituer des provisions en vue du renouvellement du matériel ancien, c'est-à-dire acquis avant le 1er janvier 1939. Ces provisions venaient réduire le bénéfice comptable des exercices sur lesquels elles étaient constituées, mais elles n'étaient pas fiscalement déductibles au fur et à mesure de leur constitution. Elles ne venaient en déduction du bénéfice imposable que l'année où avait lieu le remplacement effectif des éléments de production auxquels elles s'appliquaient.

Au fur et à mesure de leur constitution, ces provisions étaient portées à un compte spécial du passif intitulé : « Fonds de renouvellement de l'outillage et du matériel anciens ». Lors du renouvellement effectif, la fraction des provisions utilisée à ce renouvellement était virée à la « Réserve spéciale » dont il a été parlé plus haut.

Il en résultait qu'au bilan de clôture de l'exercice 1944, et pour toutes les entreprises ayant constitué des provisions de matériel ancien non encore employées, à cette date, à des renouvellements, il existait un compte de passif : « Fonds de renouvellement de l'outillage et du matériel anciens », qui englobait toutes les provisions de matériel ancien non encore utilisées, provisions n'ayant entraîné jusqu'alors aucune déduction fiscale.

En vertu de l'article 76 de l'ordonnance du 15 août 1945, qui, en supprimant, à partir des exercices clos en 1945, le système des provisions de renouvellement, abroge le décret du 13 février 1939, il n'est plus possible, à l'avenir, d'utiliser, en franchise d'impôt (lors de l'année du futur renouvellement) les provisions ainsi constituées. Les entreprises ayant fait de telles provisions se trouvent donc déchues — ce qui, au reste, est particulièrement rigoureux — de l'exonération future à laquelle elles auraient eu droit si le système du décret du 13 février 1939 avait été maintenu. En d'autres termes, ces entreprises — qui, économiquement, ont d'ailleurs bien agi en constituant les provisions de l'espèce, ce qui leur a permis de laisser dans l'affaire des bénéfices qui, autrement, auraient pu être distribués — se trouvent privées de l'avantage fiscal à terme que l'Etat leur avait promis. Elles n'ont que la ressource de procéder à la réévaluation de leurs éléments anciens.

Les provisions en question deviennent ainsi de véritables réserves libres, que l'entreprise utilisera comme elle l'entendra. Et,

comme ces provisions ont payé l'impôt des B. I. C., il n'est plus indispensable que le Fisc les suive dans un compte spécial ; l'article 10, n° 4 du décret du 28 février 1946, stipule, en conséquence, que ces provisions peuvent, soit être maintenues à un compte « Fonds de renouvellement du matériel » (qui, dans le bilan-type du décret du 5 février 1946, se substitue aux comptes « Fonds de renouvellement de l'outillage et du matériel nouveaux » et « Fonds de renouvellement de l'outillage et du matériel anciens »), soit être portées aux réserves (1).

A quelque compte qu'elles soient inscrites, ces provisions, d'ores et déjà taxées, n'intéressent plus l'Administration fiscale, tout au moins sur le terrain de l'impôt des B. I. C. Et il en est ainsi, qu'il s'agisse d'une entreprise à bilan revisé ou à bilan non revisé et que le matériel ancien auquel elles s'appliquent ait ou non été réévalué.

Les deux seules affectations prévues par l'article 10, n° 4, pour les provisions de renouvellement de matériel ancien sont, on vient de le voir, soit leur maintien au compte « Fonds de renouvellement du matériel », soit leur inscription à des réserves libres.

Nous estimons, cependant, que les provisions ainsi susceptibles d'être portées aux réserves peuvent servir à effacer des pertes, l'un des buts essentiels des réserves étant, en effet, de faire face aux aléas de l'entreprise.

Nous pensons aussi que le report fiscal des déficits ainsi compensés en comptabilité demeure possible dans les conditions de l'article 12 du Code des Impôts Directs, étant donné que cette compensation a lieu au moyen de sommes qui ont déjà supporté l'impôt des B. I. C.

On ne saurait, au surplus, opposer à cette solution le fait que les pertes compensées de la sorte ont disparu du bilan : l'Administration admet, en effet, aujourd'hui, que les déficits effacés par une réduction de capital restent néanmoins fiscalement reportables.

Questionnée à ce sujet par l'ANSA, la Direction Générale des Contributions Directes a approuvé les solutions ci-dessus (Réponse du 26 juin 1946).

La seule restriction apportée par l'Administration à la liberté d'action des entreprises consiste dans l'interdiction de réintégrer les provisions en question dans les bénéfices comptables de l'exercice 1945. Le Fisc veut ainsi éviter qu'en gonflant les bénéfices de cet exercice — le dernier sur lequel peuvent être faites des provisions de renouvellement des stocks — les contribuables augmentent, indûment à ses yeux, la marge de déduction de ces dernières provisions.

---

(1) Sur les provisions de matériel ancien constituées par l'exploitant décédé ou en cas de fusion de sociétés (V. *infrà*, Chapitre V).

Provisions pour renouvellement du matériel nouveau

Ces provisions concernaient, dans le système du décret du 13 février 1939, le renouvellement des matériels acquis depuis le 1er janvier 1939 ; elles devaient, bien entendu, pour être valables, venir en déduction des bénéfices comptables et elles étaient fiscalement déductibles *au fur et à mesure de leur constitution.* Elles alimentaient un « Fonds de renouvellement de l'outillage et du matériel nouveaux », obligatoirement inscrit au passif, étant entendu que les sommes prélevées sur ce fonds lors du remplacement effectif des éléments auxquels s'appliquaient les provisions devaient alors être virées au compte : « Réserve spéciale (matériel et outillage renouvelés) ».

Par conséquent, à la clôture de l'exercice 1944, on rencontrait, chez toutes les entreprises qui, ayant constitué de telles provisions, ne les avaient pas encore intégralement utilisées (ce qui était le cas presque général, en raison notamment de l'impossibilité où elles avaient presque toujours été de trouver des matériels de remplacement, en raison aussi du fait que ces provisions pouvaient être normalement en cours de constitution), un poste figurant au passif du bilan sous la rubrique « Fonds de renouvellement de l'outillage et du matériel nouveaux ».

L'article 76 de l'ordonnance du 15 août 1945 interdit, à compter de l'exercice clos en 1945, d'entreprendre la constitution des provisions de l'espèce, ou de compléter celles qui étaient en cours de constitution, ou d'ajuster celles qui, ayant déjà atteint leur plein, n'avaient pas encore, toutefois, été utilisées à des remplacements, le délai d'emploi de cinq ans (à compter de la constitution de la provision au plein ou de la mise hors service) prévu par l'article 4 du décret de 1939 n'étant pas encore révolu.

Pour les provisions de renouvellement de matériel nouveau déjà constituées et *qui sont ainsi venues en déduction des bénéfices fiscaux,* le décret du 28 février 1946 prévoit un ensemble de règles destinées à sauvegarder tout à la fois les intérêts du Trésor et ceux des entreprises. Il fait, à cet égard, les distinctions suivantes :

A) Si le matériel (nouveau, au sens du décret de 1939) pour lequel la provision a été constituée est réévalué en application de l'ordonnance du 15 août 1945, la nouvelle valeur amortissable maxima de ce matériel est constituée par la différence entre, d'une part, son prix de revient réévalué, d'autre part les amortissements réévalués afférents à ce matériel, *augmentés de la provision de renouvellement concernant l'élément en question* (ordonnance, art. 70 et 73 ; décret, art. 15, n° 2), provision qui n'a d'ailleurs pas elle-même à être réévaluée.

De plus, du fait qu'elle n'est pas elle-même réévaluée, la provision n'a pas, contrairement à ce qui se passe pour les amortissements réévalués, à être réduite au cas où l'entreprise a retenu, pour le matériel considéré, une valeur de réévaluation inférieure à l'évaluation maxima prévue par l'ordonnance.

Il va de soi que si la réévaluation porte sur certains éléments seulement, l'entreprise doit, sous réserve du droit de contrôle de l'Administration, déterminer la fraction du fonds de renouvellement qui s'applique aux matériels réévalués.

Les provisions ainsi ajoutées aux amortissements disparaissent du bilan et passent au fonds d'amortissement des matériels auxquels elles s'appliquent.

Il résulte du système que nous venons d'exposer que, par ce procédé, le Trésor récupère automatiquement la déduction fiscale à laquelle la provision en question avait précédemment donné lieu, puisque, pour l'avenir, ladite provision réduit, à due concurrence, la marge d'amortissement afférente au matériel auquel s'appliquait cette provision.

En d'autres termes, comme ce matériel, pour lequel une provision de renouvellement a été constituée en franchise d'impôt, n'a pas, en fait, encore été remplacé (puisqu'il figure dans les éléments d'actif réévaluables), le Trésor estime injustifiée la provision y afférente et il récupère, dans le futur, la perte fiscale qu'il a subie sous le régime du décret du 13 février 1939.

Ces règles s'appliquent aux matériels nouveaux (c'est-à-dire acquis depuis le 1er janvier 1939) encore en service à la clôture du bilan de l'exercice 1945 et ayant donné lieu, en exonération d'impôt, à des provisions de renouvellement qui : ou bien étaient en cours de constitution à ladite date ; ou bien, avaient atteint leur plein moins de cinq ans avant l'exercice 1945, mais concernaient des éléments qui n'avaient pu encore être renouvelés (décret du 13 février 1939, art. 4) (1).

B) La deuxième hypothèse est celle d'un matériel pour lequel la provision a été constituée, mais qui n'a pas été réévalué dans les conditions prévues par l'ordonnance du 15 août 1945 — soit parce qu'il n'existait plus à la clôture de l'exercice 1945 ; soit, tout simplement, parce que l'entreprise n'a pas jugé utile de le réévaluer, bien qu'il fît encore partie de son actif à la fin de l'exercice 1945.

En pareils cas, on se trouve en présence de provisions qui sont venues antérieurement réduire le bénéfice cédulaire imposable et qui, par conséquent, figurent, à la clôture de l'exercice 1944, au « Fonds de renouvellement de l'outillage et du matériel nouveaux ». Elles n'ont pas, jusqu'à présent, été utilisées aux renouvellements qui leur avaient valu la franchise d'impôt ; d'autre part, comme elles s'appliquent à des éléments qui n'ont pas été réévalués, le Trésor ne pourra pas récupérer ultérieurement, au moyen d'une réduction correspondante de la marge supplémentaire d'amortissement, la réduction d'impôt dont avait précédemment bénéficié l'entreprise.

(1) Sur les provisions de matériel nouveau au cas de décès de l'exploitant ou au cas de fusion de sociétés (V. *infrà*, pp. 165 et 167 et Chapitre V).

Le décret du 28 février 1946 laisse en conséquence en suspens le sort fiscal de ces provisions. Il décide, dans son article 10, n° 4, que... « les provisions pour renouvellement du matériel nouveau correspondant à des matériels mis hors de service et non encore remplacés, ainsi que celles afférentes à des matériels non réévalués sont maintenues dans le bilan revisé au « Fonds de renouvellement du matériel ».

Le Trésor, autrement dit, entend, dans un but de sauvegarde de ses droits, conserver la trace de ces provisions. C'est la raison pour laquelle il exige, cette fois, qu'elles soient inscrites au Fonds de renouvellement du matériel (alors que, comme on l'a vu, l'inscription à ce compte des provisions de renouvellement du matériel ancien n'est que facultative).

Le décret du 28 février 1946 donne ainsi au Fisc la possibilité de suivre ces provisions de renouvellement du matériel nouveau, afin que ne soit pas indûment consolidée l'exonération fiscale dont elles ont profité sous l'empire du décret du 13 février 1939. Cette consolidation ne sera définitivement acquise aux entreprises que si elles procèdent, dans un délai raisonnable, à ces renouvellements auxquels était subordonnée la franchise fiscale dont avaient provisoirement bénéficié les provisions en question au moment de leur constitution.

Les auteurs du décret du 28 février 1946 se souviennent donc que l'article 4 du décret du 13 février 1939, devenu caduc, accordait aux entreprises, pour effectuer le renouvellement des matériels nouveaux ayant donné lieu à constitution de provisions en franchise d'impôt, un délai de cinq ans à compter, soit de la clôture de l'exercice au cours duquel le fonds de renouvellement avait atteint son plein, soit de la date à laquelle les matériels avaient été mis hors service.

L'article 25 du décret du 28 février 1946 est dès lors amené à accorder un délai de grâce aux entreprises. Dans un esprit libéral, il ne veut pas leur retirer l'avantage fiscal dont elles avaient antérieurement bénéficié. Mais il subordonne la consolidation de cet avantage à la condition que le renouvellement soit effectué. Il décide, par suite, que si elles n'ont pas été employées conformément à leur objet (c'est-à-dire à l'achat de matériels quelconques, même non « à l'identique », nécessaires à l'exploitation) avant le 31 décembre de la cinquième année suivant celle de la cessation officielle des hostilités — soit avant le 31 décembre 1951 — les provisions correspondant à des matériels nouveaux non réévalués seront, pour l'assiette de l'impôt sur les B. I. C., rapportées aux bénéfices de l'exercice en cours à cette date.

Ces provisions deviendront d'ailleurs, à défaut d'emploi, immédiatement taxables si, avant cette date, elles ont été distribuées ou détournées de leur objet ou si le contribuable cède ou cesse son exploitation.

Toutefois, au cas de fusion ultérieure opérée sous le régime de l'article 7 *quater* du Code des Impôts Directs (*supra*, p. 95), les provisions ne seront pas rapportées, chez les sociétés dissoutes,

aux profits imposables de l'exercice de la fusion, si la société absorbante les reprend à son passif et les investit dans des renouvellements de matériels avant le 31 décembre 1951.

La solution est la même au cas de décès de l'exploitant, lorsqu'il y a application de l'article 7 *ter* du Code (*suprà*, p. 107).

Pour résumer ce système, il convient donc de faire les distinctions suivantes :

Ou bien le matériel nouveau (au sens du décret de 1939) qui a donné lieu à une provision de renouvellement a été réévalué : dans ce cas, la franchise fiscale dont il a précédemment bénéficié se trouve consolidée, sans qu'il y ait lieu de se préoccuper de savoir s'il sera ou non renouvelé dans l'avenir. Mais la provision vient réduire, à concurrence de son montant, la nouvelle valeur amortissable du matériel considéré.

Ou bien ce matériel n'a pas été réévalué. Alors, de deux choses l'une :

a) si le matériel est remplacé dans le délai de cinq ans prévu à l'article 25 du décret, c'est-à-dire si l'entreprise a, avant le 31 décembre 1951, acquis des matériels quelconques utiles à son exploitation pour un prix au moins égal au montant des provisions à réemployer, l'exonération antérieure de ces provisions est consolidée et celles-ci peuvent être virées du fonds de renouvellement à une réserve libre ;

b) si le matériel n'est pas renouvelé dans ce délai, les provisions sont rapportées aux bénéfices comptables et fiscaux de l'exercice en cours au 31 décembre 1951.

D'un point de vue encore plus général et tel qu'il a été réglé par l'article 10, §§ 2 et 4 et l'article 25 du décret du 28 février 1946, le statut fiscal des provisions de renouvellement de l'outillage et du matériel se présente donc comme suit :

1° Les provisions (matériel ancien ou matériel nouveau) déjà virées à la réserve spéciale des matériels renouvelés, donc déjà employées à des renouvellements, voient leur exemption consolidée. La réserve spéciale devient libre et disponible ; elle n'a plus à être présente au bilan. L'entreprise peut, en franchise d'impôt B. I. C., l'affecter à tel emploi qu'elle juge convenable.

2° Les provisions du matériel ancien non encore investies et n'ayant par conséquent pas donné lieu à exonération deviennent également des réserves libres.

3° Quant aux provisions de matériel nouveau non encore investies, elles devront, pour consolider leur exemption, être affectées à des renouvellements de matériel avant le 31 décembre 1951. Il n'y a exception à cette règle que si elles s'appliquent à des éléments réévalués, cas auquel elles ne sont pas soumises à l'obligation de réinvestissement. Mais ces provisions perdent indirectement le bénéfice de l'exonération dont elles avaient antérieurement profité, puisque, venant s'ajouter aux amortissements réévalués, elles réduisent, à due concurrence, la nouvelle marge d'amortissement du matériel considéré.

On voit, en définitive, que, respectant scrupuleusement les principes du décret du 13 février 1939, la nouvelle réglementation liquide le système des provisions de renouvellement du matériel en subordonnant dans tous les cas au *réinvestissement* de ces provisions le maintien de l'exonération dont elles avaient précédemment bénéficié. Mais, dès lors que cette condition de remploi se trouve remplie, l'exemption est définitive.

La Circulaire du 15 avril 1946 donne d'utiles précisions sur un certain nombre de cas particuliers.

1° *Les entreprises concessionnaires,* on le sait (v. *suprà,* p. 155), pouvaient, même sous le régime du décret du 13 février 1939, effectuer en franchise d'impôt, au fur et à mesure de leur constitution, des provisions de renouvellement s'appliquant à des matériels réputés anciens au sens de ce décret. L'Administration admet donc que, dans ces entreprises, les sujétions de l'article 25 du décret du 28 février 1946 (investissements dans le délai de cinq ans sous peine d'imposition) ne s'appliqueront qu'aux provisions afférentes à des matériels acquis depuis le 1er janvier 1939 (matériels nouveaux) et qui, bien que non réévalués, auraient pu l'être dans les conditions précisées à l'article 16 de ce dernier décret (*infrà,* Chap. V).

2° Au cas de *fusion de sociétés* antérieure au bilan revisé, le défaut d'emploi avant le 31 décembre 1951 déclanche l'imposition de l'article 25, lorsque la société absorbante ou nouvelle n'a pas réévalué le matériel nouveau pour lequel avaient été constituées des provisions de renouvellement, soit avant la fusion, soit entre la fusion et la revision du bilan.

3° Même solution pour les entreprises qui, continuées par les *héritiers ou le conjoint* de l'exploitant, bénéficient du régime de l'article 7 *ter* du Code (*suprà,* p. 107). Sont ici justiciables de l'article 25 toutes les provisions non remployées avant le 31 décembre 1951 et s'appliquant à des matériels non réévalués et réputés nouveaux, c'est-à-dire même les provisions afférentes à des éléments acquis par le *de cujus* avant 1939, mais que les héritiers avaient considérés comme du matériel nouveau.

Matériels réquisitionnés et non encore remplacés

Aux termes de l'article 4 du décret du 28 février 1946, la réévaluation ne peut porter que sur des éléments existant dans l'actif de l'entreprise à la date de clôture du dernier exercice arrêté avant le 1er janvier 1946. Par conséquent, en principe, pour les éléments qui ont disparu de l'actif antérieurement à la date de cette clôture, la réévaluation n'est pas possible et l'entreprise ne peut, en ce qui concerne ces matériels, se constituer une marge supplémentaire d'amortissements.

Entièrement valable lorsqu'il s'agit de matériels dont l'entreprise s'est volontairement dessaisie (par vente ou autrement), cette règle apparaît, au contraire, d'une excessive rigueur lorsqu'il s'agit de matériels réquisitionnés et non encore remplacés (souvent par force majeure) à la date de la réévaluation.

La situation des matériels réquisitionnés avait déjà retenu l'attention de l'Administration sur le terrain de l'application des provisions de renouvellement. Par une solution publiée à son Bulletin Officiel n° 2 de 1944, en conséquence d'une décision ministérielle du 9 mars 1944, la Direction Générale des Contributions Directes, avait, dans une vue libérale, admis les principes suivants :

a) Lorsque la provision avait déjà été amorcée au bilan de l'exercice ayant immédiatement précédé celui de la réquisition, l'entreprise pouvait la compléter par prélèvement sur les bénéfices de l'exercice au cours duquel la réquisition était intervenue ;

b) Dans le cas contraire (provision non encore amorcée), et bien que les éléments réquisitionnés eussent disparu de l'actif, l'entreprise pouvait constituer à plein, sur les bénéfices de l'exercice 1943, et, en cas d'insuffisance, sur ceux des exercices postérieurs, le fonds de renouvellement afférent à ses éléments réquisitionnés (anciens ou nouveaux).

Dans l'un et l'autre cas, le fonds de renouvellement pouvait être ajusté aux variations de l'indice pendant le délai de cinq ans (à compter de la réquisition) prévu pour le renouvellement.

Les entreprises dont tout ou partie du matériel a été réquisitionné peuvent donc, pour ces éléments réquisitionnés et non encore remplacés, avoir au passif de leur bilan de clôture de l'exercice 1944, des « Fonds de renouvellement de l'outillage et du matériel (anciens ou nouveaux) », dont le sort comptable et fiscal devrait théoriquement être réglé conformément aux dispositions, ci-dessus analysées, de l'article 10, n° 4 et de l'article 25 du décret du 28 février 1946. En particulier, sous peine de perdre le bénéfice de la franchise fiscale dont avaient profité leurs provisions de renouvellement de matériel (nouveau) réquisitionné, ces entreprises devraient, dans le délai de cinq ans stipulé à l'article 25, c'est-à-dire avant le 31 décembre 1951, pourvoir au remplacement de ce matériel, non réévaluable puisque n'existant plus dans l'entreprise à la date du bilan revisé.

Pour éviter ces conséquences et, plus généralement, pour mettre les entreprises ayant subi des réquisitions sur le même pied que celles qui ont conservé leur matériel, l'article 23 du décret du 28 février 1946 organise un système (facultatif) qui permet aux entreprises en question de se replacer dans la situation où elles se seraient trouvées si leur matériel n'avait pas été réquisitionné. Il dispose, à cet égard, qu'en ce qui concerne le matériel sorti de l'actif par suite de réquisition (ou d'accord amiable en suite de réquisition) postérieurement au 1er janvier 1939 et non encore remplacé à la date du bilan de l'exercice clos en 1945, les entreprises peuvent retrancher de leurs bénéfices de chaque exercice (à compter de l'exercice clos en 1945) une somme égale à l'annuité d'amortissement qui aurait été appliquée à ce matériel s'il avait été maintenu à l'actif et réévalué dans les conditions prévues au décret.

Dans quel cas un matériel réquisitionné doit-il être considéré comme « non encore remplacé » ? L'Administration estime (*Circ.* du 15 avril 1946, n° 213) qu'il peut y avoir remplacement, même si

celui-ci n'a pas eu lieu « à l'identique ». Mais elle recommande à ses contrôleurs d'apprécier chaque situation particulière dans un esprit libéral.

Les entreprises visées à l'article 23 peuvent donc, si elles le jugent à propos, déterminer (hors comptabilité) la nouvelle valeur comptable de leur matériel réquisitionné, comme si ce matériel était encore à leur actif, c'est-à-dire par différence entre le prix de revient réévalué de ce matériel et les amortissements réévalués, augmentés éventuellement des provisions pour renouvellement de matériel nouveau (décret, art. 15, n° 2).

Quand — ce qui est le cas à peu près général — l'indemnité de réquisition a déjà été payée à l'entreprise, les amortissements ont pour expression le prix originaire de revient de l'élément réquisitionné, puisque la plus-value ou la moins-value dégagée par la réquisition a été calculée par rapport à la valeur résiduelle comptable (prix de revient diminué des amortissements antérieurs à la réquisition) et que l'amortissement complémentaire s'est ainsi automatiquement opéré en franchise d'impôt l'année de la réquisition. Cet amortissement complémentaire est réévaluable dans les mêmes conditions que les amortissements antérieurs, c'est-à-dire en faisant emploi du coefficient afférent à l'année où il a été constaté.

L'excédent du prix de revient réévalué sur les amortissements réévalués (augmentés des provisions de matériel nouveau) exprime la nouvelle marge d'amortissement, qui doit être répartie au moins sur huit années.

Cette annuité, fiscalement déductible, est portée au débit du compte P. P. et elle est, au fur et à mesure, inscrite en contre-partie au Fonds de renouvellement du matériel. Les sommes ainsi portées à ce fonds doivent naturellement servir à des renouvellements, mais, en ce qui les concerne, aucun délai n'est prévu pour leur utilisation.

La plus-value dégagée par la réévaluation du matériel réquisitionné (opération extra-comptable) ne peut donc, en aucun cas, être ajoutée aux plus-values provenant de la réestimation des autres éléments d'actif, ni, par conséquent, être portée à la réserve spéciale.

Les provisions pour renouvellement de matériel nouveau concernant des éléments réquisitionnés restent, dans les entreprises qui utilisent l'article 23, en dehors de la sphère d'application de l'article 25, que nous avons commenté à la rubrique précédente (p. 165). L'Administration décide qu'elles suivent le sort des annuités d'amortissement ; elles ne sont donc soumises à aucun délai de remploi.

Les contribuables peuvent bénéficier des dispositions de l'article 23, même dans le cas où ils ne réévaluent aucun poste de leur bilan. Mais ils sont alors soumis aux règles comptables édictées par le décret du 5 février 1946.

TITRE II

LES MARCHANDISES

CHAPITRE III

LE RENOUVELLEMENT DES STOCKS

SECTION PREMIERE

Le problème de la reconstitution du stock en période de dépréciation de la monnaie

En période de calme économique, le renouvellement du stock — ou, plus exactement, le maintien du stock à son niveau quantitatif normal — ne soulève généralement pas de sérieuses difficultés de financement. En effet, réserve faite de certaines matières premières se traitant sur le marché international, les écarts de cours sont de faible amplitude ; le prix de remplacement reste donc voisin de la somme qui avait été initialement investie dans l'achat des marchandises vendues, somme qui, se retrouvant dans le prix de vente, permet à elle seule d'assurer le renouvellement.

Il n'en va plus de même en période de dépréciation monétaire. En raison de la hausse des prix, la reconstitution du stock exige une somme supérieure à celle qui avait été consacrée à l'achat des marchandises vendues, en telle sorte que l'excédent nécessaire au renouvellement *doit être prélevé sur le bénéfice*. C'est ce que démontre l'exemple suivant, simplifié à l'extrême :

Soit une entreprise qui, au début de l'exercice, possédait un stock de 100 tonnes, d'un prix de revient unitaire de 1.000 francs. La valeur de ce stock était donc de 100.000 francs.

Ces 100 tonnes sont vendues (et non renouvelées), pendant l'exercice, au prix de 1.400 francs, soit pour un prix total de 140.000 francs, ce qui fait apparaître, pour l'exercice, un bénéfice de 40.000 francs.

Des points de vue juridique et financier, cette somme de 40.000 francs est assurément, pour le tout, un bénéfice que l'entreprise pourrait licitement distribuer.

Mais si, se plaçant sur le plan économique, on estime, comme il est rationnel, que l'entreprise doit, avant tout, s'attacher à conserver intact son potentiel de rendement — ce qui implique le main-

tien quantitatif de son stock, considéré comme un véritable instrument de production — on est amené à conclure, en cas de hausse des cours, à l'*indisponibilité* de la partie du bénéfice que l'entreprise doit affecter à la reconstitution de son stock. Si, par exemple, le prix de rachat de la tonne est, en fin d'exercice, de 1.300 francs, l'entreprise, rien que pour maintenir quantitativement son stock, devra dépenser 130.000 francs, c'est-à-dire qu'elle devra affecter à ce renouvellement pur et simple, non seulement une somme égale au prix de revient initial des marchandises vendues au cours de l'exercice (soit 100.000 francs), mais encore une somme de 30.000 francs, qu'il lui faudra prélever sur le bénéfice de cet exercice (40.000 francs). Il ne lui restera par conséquent qu'un bénéfice disponible de 10.000 francs.

Si elle commettait l'imprudence de distribuer l'intégralité du bénéfice comptable de l'exercice (40.000 francs), il ne lui resterait plus qu'une somme de 100.000 francs pour remplacer les marchandises vendues, ce qui ne lui permettrait de racheter, au nouveau prix de 1.300 francs, que 77 tonnes de marchandises. Son stock se trouverait ainsi diminué de 23 tonnes. Et si la hausse des cours persistait pendant les exercices ultérieurs, son stock s'amenuiserait progressivement, jusqu'à rendre impossible une exploitation normale de l'affaire.

Le résultat ne serait d'ailleurs pas différent si, au cours même de l'exercice considéré, l'entreprise avait renouvelé son stock au nouveau prix (1.300 francs). La distribution du bénéfice total en fin d'exercice (40.000 francs) ne pourrait en effet se faire, à concurrence de 30.000 francs, que par un prélèvement sur les disponibilités autres que les bénéfices, d'où une perte de substance d'égale somme pour l'entreprise.

Or, déjà souhaitable en période normale, le maintien de la capacité de rendement, de la productivité des entreprises s'impose avec une force accrue lorsque le pays, souffrant de troubles monétaires, a besoin, plus que jamais, d'une industrie en pleine activité. L'intérêt général commande donc que la fraction des bénéfices dont l'investissement est nécessaire au maintien quantitatif du stock soit laissée dans l'entreprise, bien qu'elle soit théoriquement distribuable.

Bien évidemment, cette nécessité apparaît clairement à l'esprit de tout chef d'entreprise digne de ce nom et conscient de ses responsabilités. Point n'est besoin de lui souligner qu'en suivant une telle politique, il sert non seulement l'intérêt général, mais ses intérêts propres ou ceux de ses associés. Il n'en demeure pas moins que les pouvoirs publics ont le devoir d'encourager cette politique et qu'ils en ont le moyen, notamment en y attachant certaines faveurs fiscales.

Si, de surplus, les troubles monétaires s'accompagnent, comme c'est généralement le cas, d'un régime de surfiscalité et si le tarif des impôts commerciaux atteint un taux tel que le bénéfice restant

à l'entreprise peut ne plus permettre la reconstitution intégrale du stock, les mesures d'allègement fiscal deviennent alors d'une nécessité vitale.

Supposons, en effet, que le taux d'imposition du bénéfice soit de 10%. En reprenant notre exemple précédent (bénéfice de 40.000 francs), le prélèvement fiscal sera de 4.000 francs. La partie disponible du bénéfice (10.000 francs) permettra de financer le paiement de cet impôt, et il restera à l'entreprise un bénéfice de 36.000 francs, dont 6.000 francs seront distribuables et 30.000 francs permettront la reconstitution du stock.

Mais que survienne une guerre, pendant laquelle le tarif d'imposition monte, par exemple, à 60%. Si l'on considère comme taxable le bénéfice apparent du bilan (40.000 francs), l'Etat prélèvera donc 24.000 francs. Il ne restera à l'entreprise qu'une somme de 16.000 francs, qui, non seulement ne permettra aucune distribution, mais sera très insuffisante pour rétablir le stock à son niveau normal, étant donné que, comme on l'a vu, un prélèvement de 30.000 francs sur le bénéfice est nécessaire à cette reconstitution.

Un correctif fiscal s'impose donc de toute évidence en pareil cas.

Lorsqu'on a cet ensemble de faits présents à l'esprit, on saisit nettement que des dispositions d'ordre *fiscal,* dictées par des facteurs *économiques,* puissent retentir directement sur le problème, d'apparence purement *comptable,* de l'établissement des bilans.

Plus précisément, on aboutit à cette conclusion que les deux questions — à première vue étrangères l'une à l'autre — de l'*évaluation* et du *financement* des stocks, sont, en réalité, par le jeu des dispositions fiscales, étroitement liées : car l'estimation des stocks intervient nécessairement dans la fixation du bénéfice, lequel, à son tour, sert de support à l'impôt, c'est-à-dire engendre une charge, qui, dans certaines circonstances, peut détruire ou tout au moins réduire les possibilités de financement du stock.

Reprenons, pour le serrer de plus près, le problème sous son triple aspect fiscal, comptable et économique.

A) Les règles normales d'établissement du bénéfice commercial imposable — bénéfice qui, comme on sait, est calqué sur le bénéfice comptable (Code des Impôts Directs, art. 7) — ne font aucune distinction suivant les affectations, les *emplois* qui sont donnés aux bénéfices : qu'ils soient distribués ou qu'ils soient investis dans les stocks, ces bénéfices sont, en droit commun, soumis à l'impôt cédulaire commercial.

B) Au point de vue comptable, hormis le cas — pratiquement inexistant — d'un stock qui se maintient constant en valeur et en quantité, le bénéfice ne peut se calculer par simple différence entre le montant des ventes et le montant des achats de l'exercice. Pour le dégager correctement, il convient également de tenir compte de la valeur des stocks existant effectivement au début et à la fin de l'exercice. Sous une forme simplifiée, on peut dire que le bénéfice se détermine par différence entre, d'une part, le montant des ventes, augmenté de la valeur du stock de fin d'exercice et, d'autre part,

le montant des achats, augmenté de la valeur du stock qui existait au début de l'exercice. Suivant le mode d'estimation qu'on appliquera aux stocks, le bénéfice de l'exercice sera donc plus ou moins élevé.

Jusqu'à la veille de la guerre, ce mode d'estimation n'était réglementé ni par la loi commerciale, ni par la loi fiscale. D'une manière générale, la pratique comptable adoptait l'évaluation au prix de revient, auquel elle substituait toutefois le cours du jour de clôture de l'exercice si les prix avaient baissé depuis la date d'acquisition des marchandises en stock. Dans ce système, on décidait donc fort sagement que l'adoption du prix de revient était une évaluation maxima et le bilan de fin d'exercice se gardait soigneusement d'enregistrer les hausses qui avaient pu se produire depuis l'acquisition des marchandises composant le stock de cette fin d'exercice.

Mais il n'en demeurait pas moins que, si les cours avaient monté depuis l'inventaire précédent, les marchandises acquises (à des prix en hausse) au cours de l'exercice et restant en stock lors de l'établissement du bilan de clôture étaient estimées à ce bilan à des prix supérieurs à ceux qui avaient été retenus pour l'évaluation des stocks à l'ouverture de l'exercice. Les sommes ayant servi à financer la dépense supplémentaire d'achat des marchandises de remplacement se trouvaient ainsi automatiquement incluses dans le bénéfice comptable final de l'exercice.

Si, d'ailleurs, le stock n'avait pas encore été intégralement reconstitué à la clôture de l'exercice, la dépense supplémentaire future de remplacement ne s'en trouvait pas moins comprise dans le bénéfice accusé par le bilan, puisque ce bénéfice englobait nécessairement les profits obtenus sur la vente des marchandises non encore remplacées, profits compris dans les sommes (encore liquides) fournies par cette vente. C'est ainsi que, pour reprendre notre exemple d'il y a un instant, si les 100 tonnes (d'un prix de revient de 100.000 francs) vendues (pour 140.000 francs) au cours de l'exercice n'avaient pas encore été remplacées à la fin de cet exercice, le bénéfice comptable ressortait à 40.000 francs, mais il se trouvait grevé d'une charge supplémentaire de renouvellement de 30.000 francs, que l'entreprise aurait à supporter ultérieurement, lorsqu'elle remplacerait, au prix de 1.300 francs, les 100 tonnes vendues.

A la vérité, en fait, nombre d'entreprises et, parmi elles les plus sérieuses, usaient, dans un esprit de prudence, de divers correctifs destinés à assouplir le principe comptable que nous venons de rappeler. Le unes appliquaient au prix de revient de leurs stocks (ou, en cas de baisse, au cours du jour de l'inventaire) un pourcentage de « décote », dont le but était de parer à une baisse possible des cours postérieurement à la clôture de l'exercice. D'autres, pour neutraliser l'incidence des variations de cours sur les bénéfices, créaient une « provision régulatrice », qui recevait les différences en hausse et restituait les différences en baisse. D'autres encore, par application de la théorie du « stock-outil », allaient jusqu'à

attribuer aux stocks correspondant aux besoins normaux de l'exploitation une valeur fixe. Il avait même été admis que certaines industries pouvaient évaluer leur stock en partant d'une moyenne de cours bas enregistrés avant 1914, majorée dans la proportion de la dépréciation du franc par rapport au dollar, avec une décote de sécurité qui allait jusqu'à 20%.

L'emploi de tels correctifs n'avait assurément pas pour conséquence de faire échec à la règle qu'en période de hausse des cours la dépense supplémentaire de remplacement des stocks ne peut être financée que par un prélèvement sur le bénéfice effectif d'exploitation. Mais ces mécanismes pouvaient du moins avoir pour effet de réduire momentanément, dans une plus ou moins large mesure, le bénéfice comptable du bilan.

La jurisprudence du Conseil d'Etat n'admettait d'ailleurs pas, sur le plan fiscal, la validité de ces correctifs. Elle s'en tenait fermement au concept comptable de l'évaluation au prix de revient, tempérée seulement par l'adoption du cours du jour en cas de baisse survenue antérieurement à la clôture de l'exercice. En l'absence de texte législatif réglant la question, la Haute Juridiction ne se préoccupait donc pas des répercussions que pouvait avoir le prélèvement fiscal sur les possibilités de financement des stocks ; elle s'attachait uniquement à la notion de « bénéfice réalisé », sans subordonner l'imposition au caractère disponible de ce bénéfice. Cette doctrine, strictement juridique, était, au demeurant, économiquement acceptable tant que les variations de cours restaient faibles et, surtout, tant que le taux d'imposition se cantonnait dans des limites raisonnables (15% du bénéfice, par exemple).

Quant à l'Administration, elle se montrait, en cette matière, moins rigoureuse que le Conseil d'Etat. Sans laisser l'estimation des stocks à la discrétion des contribuables, ses contrôleurs, sauf le cas d'abus manifestes, mettaient assez rarement en cause les méthodes d'évaluation des stocks, surtout lorsqu'elles se présentaient comme une règle traditionnelle de l'entreprise. Mais il ne s'agissait là que d'une simple tolérance, sur laquelle l'Administration, forte de la jurisprudence du Conseil d'Etat, pouvait revenir de son propre chef, à n'importe quel moment.

C) Au point de vue économique, enfin, on ne force pas le sens des mots lorsqu'on assimile à un instrument de production, c'est-à-dire à un matériel d'exploitation, à un véritable « outil » le stock répondant aux besoins normaux et permanents de l'entreprise. Ce stock, indispensable au maintien de la capacité de production de l'affaire, peut être valablement considéré comme une immobilisation, au même titre que l'outillage de fabrication. Ce principe étant acquis, il devient sans difficulté que l'estimation du « stock-outil » doit, pour respecter la réalité économique, demeurer constante, tout comme l'évaluation comptable des matériels d'exploitation reste indifférente aux variations de prix qui peuvent se produire pendant la durée d'utilisation de ces matériels. Cette formule de comptabilisation — obtenue par exemple au moyen d'une provision compensatrice — a pour conséquence, et c'est le résultat désiré, de

laisser provisoirement en dehors des profits distribuables, c'est-à-dire de consolider dans l'entreprise la part du bénéfice d'exploitation qui, en période de hausse, a été ou sera nécessaire au financement de la dépense supplémentaire exigée par le maintien quantitatif du stock. En laissant cette part à la disposition de l'entreprise, en lui déniant pour ainsi dire le caractère de bénéfice actuel, on assure la permanence de l'affaire, on lui évite une perte de substance qui mettrait en péril son fonctionnement normal.

Les considérations qui précèdent expliquent que ce fut l'institution, au début de 1941, de cet impôt extraordinairement lourd qu'était le prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices. qui fournit l'occasion d'une mise au point comptable et fiscale, en fonction de la situation monétaire, de la réglementation des stocks.

La taxation des bénéfices de guerre a été organisée, avec effet du 1er septembre 1939, par la loi du 30 janvier 1941, qui a, avec quelque retard, substitué au régime mal conçu des prélèvements limitatifs prévu dès le temps de paix par les décrets-lois des 21 avril et 29 juillet 1939, un système d'imposition des superbénéfices, directement inspiré de la contribution extraordinaire sur les bénéfices supplémentaires qui avait fonctionné pendant la première guerre mondiale (*suprà*, p. 31).

Le prélèvement sur les excédents de bénéfices ainsi créé par la loi du 30 janvier 1941, avait, par nature, un caractère essentiellement temporaire : sa durée d'application s'est étendue, en fait, du 1er septembre 1939 au 31 décembre 1944. Il atteignait tous les superbénéfices réalisés pendant cette période, mais il ne devait frapper que ceux-là. Il va de soi, en outre, qu'il devait être appliqué dans les mêmes conditions à tous les commerçants et industriels, placés sur un pied de stricte égalité.

Pour que fussent respectées ces règles de justice et de bon sens, il était indispensable que des méthodes uniformes président, dans toutes les entreprises, à la détermination des bénéfices. Ce résultat ne pouvait être atteint que si les stocks, dont l'estimation intervient directement dans la fixation du bénéfice d'exploitation, étaient, dans toutes les affaires, évalués suivant les mêmes principes. Simplement souhaitable dans l'établissement d'un impôt permanent, tel que l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (où le Fisc est de toute façon assuré d'atteindre un jour ou l'autre les réserves occultes susceptibles d'être engendrées par des méthodes d'évaluation laissées à la discrétion des contribuables), l'unification des formules d'estimation des stocks devenait une nécessité absolue dans l'assiette d'un prélèvement temporaire tel que celui institué par la loi de janvier 1941 : car si l'on maintenait aux chefs d'entreprise cette liberté d'évaluation dont certains, sans d'ailleurs sortir de la légalité, avaient si largement usé précédemment, ils seraient, à bénéfices réels égaux, inégalement frappés par le prélèvement, selon que leurs traditions comptables faisaient appel à tel ou tel procédé d'évaluation.

Pour résoudre convenablement ce délicat et très important problème de la taxation des bénéfices de guerre, le Gouvernement est donc nécessairement amené, en 1941, à *imposer* aux commerçants et industriels une méthode uniforme d'évaluation des stocks. Ceux-ci devront, dans toutes les entreprises, être obligatoirement estimés au prix de revient, ou au cours du jour de clôture de l'exercice, si ce cours est inférieur au prix de revient. Règle impérative, qui ne fait d'ailleurs que sanctionner un sage postulat comptable depuis longtemps établi, mais qui ne souffre désormais aucune exception, aucun tempérament. Tel est l'objet d'un décret du 30 janvier 1941, pris en application de la loi du même jour, décret qui constitue le texte capital en la matière.

Mais le Gouvernement va plus loin. Il aurait pu se borner à une réglementation fiscale de la question des stocks, en permettant aux entreprises — comme l'avait fait, en matière de prélèvements limitatifs, le décret d'application du 24 avril 1940 — de continuer, dans leurs bilans, à évaluer leurs stocks suivant leurs méthodes habituelles. Fort sagement, les auteurs du décret de 1941 ne se sont pas arrêtés à cette solution, qui aurait consolidé le système fâcheux de co-existence d'un statut comptable et d'un statut fiscal des stocks, avec toutes les complications qui en dérivent. Ils ont donc décidé que les règles d'estimation qu'ils imposaient sur le plan fiscal devenaient également obligatoires sur le plan comptable. « L'évaluation ainsi obtenue (c'est-à-dire l'estimation du stock au prix de revient, ou au cours du jour en cas de baisse), *doit figurer au bilan* » dispose l'article 3 du décret. Et il doit en être ainsi dans tous les cas, même si l'entreprise n'use pas de la faculté de constituer des provisions de renouvellement.

Ainsi donc, à l'occasion d'une mesure d'ordre fiscal, le Gouvernement réglemente la matière des bilans : il légifère dans le domaine propre de la comptabilité, il édicte des règles qui devraient normalement trouver leur place dans la loi commerciale. Dans son esprit, ces règles n'ont d'ailleurs pas un caractère temporaire ; elles ne doivent pas disparaître avec le prélèvement sur les excédents de bénéfices qui les a suscitées. Également applicables, sur le terrain fiscal, à l'assiette de l'impôt sur les bénéfices commerciaux (art. 1[er] du décret), elles prennent, de ce fait, sur le terrain comptable, le caractère de permanence de cet impôt.

Le décret, d'inspiration fiscale, du 30 janvier 1941 apparaît ainsi, dans cette matière de l'évaluation des stocks, comme une sorte de préfiguration de préceptes que l'on retrouve, plus ou moins retouchés, dans le projet de Plan comptable de 1942 et surtout dans le décret du 5 février 1946, rendu en application de l'article 74 de l'ordonnance du 15 août 1945, pour l'exécution des mesures de réévaluation des bilans (*suprà*, p. 14).

Après avoir ainsi débordé le plan fiscal par une incursion, d'ailleurs de pure technique comptable, dans le domaine propre de la loi commerciale, le décret de 1941 élargit encore le débat et le porte sur le terrain économique. Assurément, même dans les périodes

les plus normales, le système fiscal est toujours dans l'étroite dépendance de l'économie générale ; sauf dans une conception primaire des choses, de sordides considérations de rendement ne sauraient prévaloir contre la nécessité de ne pas tarir, par des impositions excessives, les sources mêmes de la richesse nationale. Mais cette interpénétration de l'économique et du fiscal est, de toute évidence, bien plus profonde encore dans les périodes troublées : en pareilles circonstances, l'exagération inconsidérée des tarifs fiscaux peut avoir, sur l'économie du Pays, des conséquences redoutables et même irrémédiables.

On conçoit dès lors que le Gouvernement, en même temps qu'il créait cet impôt de taux exorbitant qu'était le prélèvement temporaire et qu'il en organisait la correcte assiette en *imposant* une formule estimative des stocks sur la base du prix de revient, formule qui prohibe toutes sous-évaluations, même celles justifiées par les nécessités économiques les plus impérieuses, se soit préoccupé, sans plus attendre, des répercussions nocives que pourrait avoir, sur la structure des entreprises, en période de montée des prix, l'intégrale taxation des bénéfices, tels que les dégageraient, sans discriminations ni tempéraments, les règles d'estimation comptable nouvellement édictées. Il ne pouvait ignorer que ,depuis 1935, le cours des marchandises n'avait cessé de s'élever : que, par exemple, l'indice si caractéristique des 87 produits industriels entrant dans le calcul de l'indice général du prix de gros publié par la Statistique Générale de la France était passé de 348 en 1935 à 726 en 1939 et que, depuis 1939, la hausse des prix s'était poursuivie.

Cette hausse rapide et continue ne pouvait, comme on l'a vu, être financée que par des prélèvements de plus en plus importants sur les bénéfices. Rien que pour maintenir le stock à son niveau normal — condition première de la permanence de l'entreprise — l'industriel se trouvait dans l'obligation de frapper d'indisponibilité, de s'interdire de distribuer, pour la consacrer à l'achat des marchandises de remplacement, une certaine quote-part de cet enrichissement nominal en francs accusé brutalement, aveuglément, pourrait-on dire, par la balance de son bilan. Il importait au plus haut point de « neutraliser » cette quote-part, bénéfice économiquement de mauvais aloi ; il convenait de la maintenir intacte, de la soustraire à des prélèvements fiscaux qui rendraient difficile, et parfois même impossible, la reconstitution du stock.

En vue d'assurer cette neutralisation, le décret du 30 janvier 1941 autorise les entreprises à constituer, en franchise d'impôts, une *provision* pour renouvellement des stocks.

Ainsi donc, tous les procédés de sous-estimations précédemment tolérés (décotes, moyennes de cours bas, etc...) sont désormais prohibés. L'évaluation des stocks n'est plus laissée à l'appréciation du chef d'entreprise : ces stocks sont obligatoirement, dans tous les cas, estimés au prix de revient (ou au cours du jour, s'il est inférieur). Le seul correctif qui puisse être apporté à cette formule d'évaluation réside dans la déduction d'une provision : provision

dont le mode de calcul et le fonctionnement ne sont pas laissés au choix du contribuable, et qui ne peut être faite que dans les conditions et suivant les modalités prévues au décret.

Cette provision est facultative. Sans l'imposer, le décret en encourage la constitution, comptant bien que l'immunité fiscale qu'il y attache incitera les chefs d'entreprise à y recourir chaque fois qu'ils en auront la possibilité. La provision, si elle est faite, doit d'ailleurs figurer obligatoirement au passif du bilan. Sur ce point également, le texte fiscal a donc des conséquences comptables et ce régime se poursuivra jusqu'à ce que, au lendemain de la guerre, le décret du 28 février 1946, pris en application de l'article 77 de l'ordonnance du 15 août 1945, fixera le statut des provisions de renouvellement.

Enfin — et ceci est essentiel — la provision dont la déduction est autorisée ne neutralise pas tous les bénéfices que, du fait de la hausse des cours, l'entreprise investit dans ses stocks, mais seulement la fraction de ces bénéfices qu'elle est tenue d'y investir si elle veut maintenir ses stocks à leur niveau normal.

Bien que le mot n'y soit pas, on trouve donc à la base du système cette notion de « stock-outil », à laquelle nous avons déjà fait allusion. Notons du reste que cette formule, pour commode et ingénieuse qu'elle soit, ne peut apporter qu'une solution approximative au problème des stocks. Quand, en effet, on a défini le stock-outil comme le stock nécessaire aux besoins normaux et permanents de l'entreprise, on n'a pas, pour autant, tranché la question, qui consiste précisément à savoir quelle est l'étendue de ces besoins. L'entreprise commerciale est créée et exploitée pour prospérer, *pour se développer* ; un accroissement de ses moyens de production, et notamment de ses stocks, est par suite dans l'ordre normal des choses. Ce qui serait anormal, ce serait cette conception statique dans laquelle on estimerait que l'entreprise, à un moment donné de son existence, doit atteindre un certain équilibre auquel correspondrait un stock d'un volume déterminé, désormais suffisant pour faire face à toutes les nécessités de l'exploitation. On ne stabilise pas une affaire de commerce : on peut même dire qu'une gestion qui ne se donnerait pour fin qu'une telle stabilisation serait une mauvaise gestion, l'esprit d'entreprise consistant tout au contraire à accroître, avec la prudence nécessaire, la productivité de l'affaire.

La théorie du « stock-outil » appelle donc des réserves. Il est très certain qu'il n'existe pas, pour chaque entreprise, un stock fixe, susceptible d'être considéré comme répondant nécessairement et définitivement aux caractéristiques de son exploitation.

Il reste, cependant — et c'est dans cette mesure que la formule du « stock-outil » offre de l'intérêt pour la solution du problème actuel — que, dans des circonstances économiques à peu près normales, on peut, à une époque donnée, considérer que l'entreprise a besoin au moins, pour s'assurer une exploitation régulière et sans à-coups, d'un stock de tel volume quantitatif. Quel que soit le critère adopté, la fixation de ce stock, que, pour ne pas

contrarier les adversaires du système du « stock-outil », nous dénommerons plus simplement le stock normal, est forcément arbitraire et conventionnelle. Le décret de 1941 a fait, à cet égard, un choix qui en vaut un autre. Très judicieusement, il ne laisse pas la détermination du stock normal à l'appréciation du chef d'entreprise. Il le définit lui-même et il en impose l'adoption au commerçant. Il répute stock normal... « le stock existant au dernier inventaire dressé avant le 1er septembre 1939 » : c'est ce qu'il appelle « le stock de départ ». Dans son esprit, l'importance quantitative des matières premières et marchandises détenues par l'entreprise à la date de cet inventaire exprime *le niveau normal du stock.* « Stock de départ » veut donc dire « stock normal ». C'est sur cette convention, qu'il faut prendre comme elle est et qui, encore une fois, est très défendable, encore que, comme tous les forfaits, elle puisse, dans certains cas particuliers, s'avérer choquante, que reposait tout le mécanisme des provisions de renouvellement.

Ce mécanisme se fondait sur les trois propositions suivantes :

1° Dans un système comptable où les stocks sont obligatoirement estimés au prix de revient, sans correctif, le bénéfice accusé par les écritures, en période de hausse, n'est jamais disponible pour sa totalité : dans tous les cas — que le stock soit resté quantitativement constant, ou qu'il ait augmenté ou diminué — une fraction plus ou moins importante de ce bénéfice a dû ou devra être affectée au financement du remplacement des marchandises vendues, afin de reconstituer le stock initial (ou stock normal).

Cette fraction est indisponible, soit — au cas de maintien ou d'accroissement quantitatif du stock — parce qu'elle se trouve d'ores et déjà investie dans les marchandises détenues en fin d'exercice, soit — au cas où les stocks se sont partiellement épuisés au cours de l'exercice — parce que, bien que se trouvant parmi les liquidités dégagées par la vente des marchandises, elle est grevée d'une charge future de remplacement.

2° Il n'existe économiquement pas de raison d'appliquer un traitement fiscal de faveur à la portion du bénéfice qui a servi ou qui pourra servir au financement de l'*accroissement* quantitatif du stock. Dans la mesure où il pourvoit à cet accroissement, le bénéfice ne fait pas face à une *charge,* il ne comble pas une perte de substance. Il reçoit un *emploi,* qui augmente réellement, et non pas seulement de manière nominale, l'actif de l'entreprise. Il aurait pu tout aussi bien, dans cette mesure, être distribué, sans que l'intégrité de l'affaire en fût atteinte.

La fraction du bénéfice investie dans les stocks ne doit donc, par le jeu de la provision, être exclue du profit imposable que dans la mesure où cet investissement est nécessaire au maintien quantitatif desdits stocks.

3° La fraction (indisponible) du bénéfice comptable dont l'investissement a été (ou sera) nécessaire au maintien (ou à la reconstitution) du stock initial est exactement mesurée, dans tous les cas, par l'accroissement en valeur, au cours de l'exercice, de ce

stock initial supposé resté constant en quantité. Il en est ainsi que le stock soit, en fait, demeuré le même, qu'il ait augmenté ou qu'il ait diminué.

Ces considérations expliquent que le décret ait, dans tous les cas, donné pour limite à la provision de renouvellement, fiscalement déductible, le montant de cette augmentation de valeur du stock normal, considéré commme figé depuis sa constitution.

La fixation de cette provision est donc entièrement indépendante de l'importance *réelle* des stocks existant en fin d'exercice.

Elle est également indépendante de la vitesse de rotation du stock : que les marchandises aient été renouvelées une ou plusieurs fois au cours de l'exercice, la provision est la même.

Pas plus qu'il n'est autorisé à fixer lui-même, d'après son appréciation personnelle, le volume de son stock normal, le chef d'entreprise n'est libre de déterminer, d'après sa propre estimation, l'accroissement de valeur de ce stock.

Cet accroissement est obligatoirement et forfaitairement calculé, à la fin de chaque exercice, en multipliant l'évaluation (au prix de revient) du stock de départ par un coefficient dégagé d'indices *annuellement fixés par le Ministre des Finances.* L'accroissement, ainsi déterminé, de la valeur du stock normal de l'entreprise ne correspond donc pas nécessairement à l'augmentation réelle de valeur des marchandises composant ce stock, telle que cette augmentation résulterait de la comparaison de la valeur effective desdites marchandises à l'ouverture et à la clôture de l'exercice.

Avant d'examiner plus en détail le mode de calcul et le fonctionnement de la provision, essayons d'en dégager les traits essentiels.

1° Au point de vue *comptable,* la provision réduit le bénéfice, tel qu'il est dégagé par les comptes d'exploitation. C'est un dédommagement qui est donné au chef d'entreprise, en contre-partie de l'obligation qui lui est faite d'estimer désormais ses stocks à leur prix de revient, sans autre décote que celle pouvant résulter d'une baisse des cours antérieure à la clôture de l'exercice.

La provision est une écriture de bilan, extérieure ou, plus exactement, postérieure à l'établissement du bénéfice d'exploitation. Celui-ci est déterminé, sans correction, en faisant état des prix de revient réels, tant dans le calcul des marges de profits procurées par les marchandises effectivement vendues que dans l'estimation du stock au commencement et à la fin de l'exercice. La provision n'est faite qu'ensuite, et en dehors du compte d'exploitation. Si elle est effectuée au plein, elle a pour effet de distraire provisoirement du bénéfice une somme approximativement égale aux dépenses supplémentaires nécessitées, depuis l'inventaire de départ, par le maintien quantitatif du stock à son niveau initial : c'est toute la hausse accusée depuis cette époque par le stock normal qui se trouve ainsi neutralisée, rejetée au dehors des résultats

bénéficiaires actuels, la régularisation ne devant, dans le système du décret de 1941, se faire qu'ultérieurement, lors de l'extinction de l'entreprise.

Supposons, en effet, qu'à ce moment, le cours de la marchandise (qui, par hypothèse, était de 1.000 francs à la tonne à la date de l'inventaire de départ) soit passé à 3.200 francs, prix de revient pour lequel la marchandise figure dans les écritures de l'exercice de cessation. Cette marchandise est liquidée au prix de 4.000 francs ; le bénéfice comptable d'exploitation ressort donc à 800 francs, car, en raison du jeu normal du compte « Marchandises », il est calculé par rapport au prix de revient (estimation obligatoire) de 3.200 francs. Mais si, par ailleurs, le chef d'entreprise a utilisé pleinement les possibilités du décret du 30 janvier 1941, il a dû constituer, pour cette tonne, une provision de l'ordre de 2.200 francs (3.200 — 1.000), correspondant à la hausse subie par la marchandise depuis l'inventaire de départ. Cette provision n'a plus d'utilité lorsque l'entreprise se liquide, puisque, de ce fait, l'obligation de renouvellement du stock cesse d'exister. La provision de 2.200 francs devient par suite disponible et elle reprend son caractère de bénéfice, en telle sorte que la vente finale dégage un profit, non pas de 800 francs (bénéfice du compte d'exploitation), mais de 3.000 francs (800 + 2.200). Tout se passe, en définitive, comme si le bénéfice de liquidation se calculait par différence entre le prix de vente final et le prix de revient de la marchandise *au moment de l'inventaire de départ* (1.000 francs).

En d'autres termes, au moment où il cesse son entreprise, le commerçant, en même temps qu'il recueille le bénéfice proprement commercial (800 francs) procuré par la liquidation de son stock de départ, appréhende, en espèces, la plus-value monétaire (2.200 francs) qu'il avait dû, en cours d'entreprise, laisser dans ce stock pour le maintenir à son niveau normal. Juridiquement et financièrement, cette plus-value en francs est bien un enrichissement, bien que, par suite de la baisse de la devise, ces francs aient un moindre pouvoir d'achat. Et nous verrons que, sur le plan fiscal, le décret de janvier 1941 avait tiré la conclusion logique de cette situation, en décidant que la provision, libérée par la vente finale, devrait être rapportée aux bénéfices imposables de l'exercice de liquidation. Antérieurement grevée d'une charge de renouvellement, cette provision se muait, par le fait de la liquidation, qui supprimait cette charge, en une réserve entièrement libre, représentative d'un accroissement de l'actif mesuré en francs.

2° Au point de vue « *Trésorerie* », la constitution de la provision a pour but de laisser à la disposition de l'entreprise les sommes nécessitées par le renouvellement du stock normal. On a vu que la dépense supplémentaire exigée, en cas de hausse, par ce renouvellement ne peut être financée que par un prélèvement sur les bénéfices. La formation de la provision implique donc l'existence préalable de bénéfices, dans lesquels elle viendra puiser les sommes indispensables à son fonctionnement.

Il en résulte un certain nombre de conséquences :

a) Pour apprécier si la provision est possible, il convient de se référer, non pas au bénéfice fiscal, mais au bénéfice comptable résultant des écritures.

b) La provision ne peut jamais dépasser le bénéfice comptable de l'exercice ; si l'accroissement de valeur du stock normal au cours de cet exercice ressort à un chiffre supérieur au bénéfice, le montant de celui-ci donne la limite de la provision imputable à l'exercice. Autrement dit, la provision ne peut pas avoir pour conséquence de rendre l'exercice déficitaire au point de vue comptable.

c) Si l'exercice est, par lui-même, déficitaire, aucune provision n'est possible, car elle ne ferait qu'augmenter le déficit, sans apporter la moindre disponibilité nouvelle à l'entreprise.

d) Si l'exercice est, par lui-même, bénéficiaire, mais si, au cours d'exercices antérieurs, l'entreprise a subi des pertes qui ne sont pas encore totalement amorties, la provision ne peut être faite que dans la mesure où, après imputation des pertes antérieures sur les résultats de l'exercice, il subsiste un reliquat bénéficiaire

e) La provision, destinée, par définition, à fournir des disponibilités à l'entreprise, ne doit cependant pas être fixée à un chiffre tel qu'elle puisse gêner le fonctionnement de l'affaire. Elle n'est donc pas obligatoire. En d'autres termes, la seule existence de bénéfices n'astreint pas l'industriel à effectuer la provision. Il est libre de ne pas la faire ; il peut, de même, ne l'effectuer que partiellement, sans utiliser, au plein, les possibilités que lui donne le décret.

f) Enfin, il n'y a pas lieu de se préoccuper, pour décider si la provision peut ou non être faite, de la nature propre des divers éléments qui ont concouru à la détermination du bénéfice net de l'exercice. Ce bénéfice est un « complexe » ; c'est la résultante d'un ensemble d'opérations qui, en profits comme en pertes, viennent se fondre dans la balance finale du bilan. A côté du benéfice d'exploitation proprement dit, il peut comprendre des plus-values de ventes d'éléments de l'actif immobilisé, des loyers, des revenus de portefeuille, etc... C'est sur le résultat global net de ces opérations que s'effectue la provision. Celle-ci pourra donc, le cas échéant, s'élever à un chiffre supérieur au bénéfice du compte d'exploitation proprement dit. Il sera, par contre, impossible de la faire au cas où le bénéfice fourni par le compte d'exploitation est absorbé par des pertes dérivant d'autres activités de l'entreprise.

3° Au point de vue *économique*, la provision de renouvellement des stocks joue le même rôle de reconstituant que la provision de renouvellement du matériel. Dans les deux cas, elle a pour but de parfaire, en période de hausse, la différence entre le prix probable de remplacement et le prix de revient.

Pour le matériel, le prix de revient est reconstitué par le fonds d'amortissement ; quant à la dépense supplémentaire de remplace-

ment, elle est financée par le fonds de renouvellement, lui-même alimenté par des provisions prélevées sur les bénéfices.

Pour les stocks, le prix de revient est reconstitué par le prix de vente, qui se compose du prix de revient des marchandises vendues, augmenté du bénéfice ; quant à la dépense supplémentaire de remplacement, elle est financée par la provision de renouvellement, alimentée, comme pour le matériel, par les bénéfices.

Mais, de par la nature même des choses, les deux provisions ne fonctionnent pas exactement de la même façon.

En ce qui concerne l'outillage, la provision s'applique à des éléments matériels nettement déterminés, immobilisés pour une période plus ou moins longue dans l'entreprise. La dépense supplémentaire de renouvellement est donc une charge qui doit normalement s'étaler sur un certain nombre d'exercices, sur la durée présumée d'utilisation du matériel. D'où il suit que la constitution du fonds de renouvellement est échelonnée sur cette période probable d'utilisation : en supposant que celle-ci soit de quatre ans, la provision possible, sur le premier exercice, ne sera donc que du quart de l'accroissement en valeur du matériel au cours de cet exercice. Ce n'est qu'à la fin de la quatrième année que la provision pourra atteindre son plein. Pendant toute cette période, les provisions successives (périodiques ou non) viendront alimenter un « fonds de renouvellement » inscrit au passif, et dont le montant-limite, à la fin de chaque exercice, variera, non seulement en fonction des fluctuations de l'indice des prix, mais aussi en fonction du nombre d'années restant à courir sur la durée présumée de fonctionnement de l'installation. Quand, ayant atteint son plein, le fonds de renouvellement aura été effectivement utilisé à l'achat d'un matériel de remplacement, les sommes qui y auront été prélevées pour assurer ce remplacement seront virées, dans un but de contrôle, à un autre compte de passif : « Réserve spéciale (matériel et outillage renouvelés) ».

A l'inverse du matériel, les marchandises du stock ne sont pas immobilisées ; elles se renouvellent continuellement, souvent même plusieurs fois au cours de l'exercice.

Toutefois, ces renouvellements sont la conséquence, non pas, comme au cas du matériel, d'une *consommation par l'usage*, mais de *ventes* préalables, dont le produit (prix de revient des marchandises vendues + bénéfice) a permis le remplacement immédiat des marchandises, la dépense supplémentaire exigée par les renouvellements successifs étant, comme on l'a vu, financée par un prélèvent sur l'élément « bénéfice » du produit des ventes.

La provision en matière de stocks, qui a pour objet de neutraliser les bénéfices nécessaires à ce financement, en tant qu'il vise à la reconstitution du stock normal, est donc uniquement mesurée par le montant des bénéfices ainsi investis, montant qui, comme on l'a également souligné, est exactement exprimé par l'accroissement en valeur, au cours de l'exercice, du stock normal supposé constant en quantité.

Il s'ensuit que le mode de calcul de cette provision est, contrairement à ce qui se passe pour le matériel, indépendant de la durée plus ou moins longue pendant laquelle les marchandises séjournent dans l'entreprise, c'est-à-dire de la cadence des renouvellements effectifs (vitesse de rotation du stock).

Comme on le verra plus loin (Section III), le système des provisions de renouvellement des stocks, appliqué pour la première fois à l'exercice 1940, n'est resté en vigueur que jusqu'à l'exercice 1945 inclus (ordonnance du 15 août 1945, art. 76). Les entreprises n'ont plus le droit, depuis 1946, de constituer de telles provisions en franchise d'impôt.

Il est cependant indispensable d'examiner sommairement le mécanisme de ces provisions si l'on veut avoir une claire compréhension du régime actuel, tel qu'il résulte des mesures de transition et d'ajustement édictées par le décret du 28 février 1946, pris en exécution de l'article 77 de l'ordonnance du 15 août 1945.

SECTION II

Les provisions de renouvellement des stocks

(*Décret du 30 janvier 1941*)

L'article 7 du Code des Impôts Directs du 13 janvier 1941, en matière d'impôt cédulaire sur les bénéfices commerciaux, et l'article 8 de la loi du 30 janvier 1941, en matière de prélèvement temporaire, décidaient qu'une provision pour renouvellement des stocks pouvait désormais être admise en déduction pour le calcul du bénéfice imposable. Ils confiaient à un décret le soin de fixer les conditions de constitution et de fonctionnement de cette provision.

En application des prescriptions de ces textes purement fiscaux, intervint le décret du 30 janvier 1941, qui était à la fois un texte fiscal et comptable. Il ne se bornait pas, en effet, à organiser, sur le plan de l'assiette de l'impôt, le système des provisions. Il formulait en outre, en ce qui touche l'évaluation des stocks, des règles très importantes qu'il rendait obligatoires dans l'établissement même du bilan.

Dans la circulaire interprétative qu'elle a publiée le 23 avril 1941, la Direction Générale des Contributions Directes a très clairement indiqué que les principes directeurs du décret sont les suivants :

« A. — D'une part, pour mettre toutes les entreprises industrielles et commerciales sur un pied d'égalité au regard tant du prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices que de l'impôt cédulaire, les stocks doivent être évalués suivant une méthode uniforme à l'ouverture de la période d'application du prélèvement, de même qu'à la clôture de chacun des exercices suivants. »

« B. — D'autre part, pour permettre aux entreprises de maintenir ou de reconstituer leur stock à un niveau normal, il faut les autoriser à distraire de leurs bénéfices imposables, sous forme de provision, la fraction de ces bénéfices dont l'investissement dans le stock a été ou sera nécessaire au financement de ce maintien ou de cette reconstitution ».

Le stock de départ

C'est sur le stock de départ, considéré comme représentatif du stock normal de l'entreprise, que reposait tout le système de la provision de renouvellement. L'article 2 du décret, qui réglait la matière, avait un triple objet :

1° Il définissait le stock de départ ;

2° Il en réglait l'évaluation ;

3° Il fixait le statut fiscal de la plus-value que pouvait faire apparaître l'estimation, suivant les nouvelles règles, du stock de départ.

A) *Ce qu'il faut entendre par stock de départ.*

Le stock de départ, dispose l'article 2, « est le stock existant au dernier inventaire dressé avant le 1er septembre 1939 ». Suivant la date de clôture de l'exercice, l'inventaire de départ se situe donc :

soit en 1938 : c'est le cas des entreprises qui arrêtent leur bilan annuel entre le 1er septembre et le 31 décembre, en particulier des entreprises dont l'exercice commercial coïncide avec l'année civile, pour lesquelles le stock de départ est celui qui a figuré à leur bilan du 31 décembre 1938 ;

soit en 1939 : c'est le cas des entreprises qui arrêtent leur bilan entre le 1er janvier et le 31 août.

B). — *Estimation du stock de départ.*

Le décret réglait ensuite la question de l'évaluation du stock de départ. Il décidait que ce stock devait, dans toutes les entreprises anciennes ou nouvelles, être estimé d'après une méthode uniforme et il précisait — consacrant ainsi, comme nous l'avons vu, une règle de prudence comptable hautement recommandable — que cette méthode consistait dans l'évaluation au prix de revient, ou au cours du jour de clôture de l'exercice, *si ce cours était inférieur au prix de revient.*

Dans les entreprises purement commerciales, qui revendent leurs marchandises en l'état où elles les ont achetées, le prix de revient s'entend du prix d'achat, augmenté des frais accessoires ayant grevé l'acquisition (frais de transports, droits de douane, d'octroi, etc...). Dans les entreprises industrielles, le prix de revient des produits finis ou en cours de fabrication comprend en outre les frais de main-d'œuvre et autres dépenses de fabrication.

Lorsque, à défaut d'inventaire permanent ou de comptes de magasins régulièrement servis en entrées et en sorties, il n'est pas possible, pratiquement, d'identifier les marchandises en stock à la clôture de l'exercice, ni, par conséquent, d'en dégager les prix de revient détaillés, l'Administration fiscale se contente d'une esti-

mation approchée, calculée par application aux quantités en stock de prix unitaires moyens pondérés fixés à l'aide des achats effectués pendant une période égale à la durée normale de rotation du stock.

On voit que, dans l'ensemble, ces règles préfigurent celles que viendront sanctionner les articles 12 et 13 du décret du 5 février 1946 pour la tenue des comptabilités des entreprises ayant revisé leur bilan en application de l'article 69 de l'ordonnance du 15 août 1945 (*suprà*, p. 14 et suiv.).

Ces nouvelles dispositions obligent les entreprises en cause à inscrire leurs stocks à l'actif de leur bilan pour leur prix de revient, sauf, en cas de baisse, à porter au passif une provision de dépréciation. Le résultat final est donc le même dans les deux systèmes, à cette différence près que, dans la nouvelle formule, la décote de baisse ne peut être appliquée directement à l'estimation d'actif, mais doit faire l'objet d'une écriture spéciale à un poste « provision » du passif.

Quant à la définition des prix de revient, elle est sensiblement la même dans les deux systèmes.

C) *Plus-value de réévaluation du stock de départ.*

Réserve faite du cas des affaires nouvelles créées depuis la guerre, l'inventaire de départ se plaçait, on l'a vu, pour toutes les entreprises, à la clôture d'exercices ayant pris fin soit en 1938, soit dans les huit premiers mois de 1939. D'une manière générale, les bilans de ces exercices avaient déjà été arrêtés et approuvés depuis un certain temps lorsqu'intervint le décret du 30 janvier 1941. Les entreprises, assez nombreuses, qui sous-estimaient traditionnellement leurs stocks et qui avaient établi, en 1938 ou en 1939, leur dernier bilan d'avant-guerre en utilisant ce procédé d'évaluation n'étaient donc pas en règle avec le nouveau décret.

En vue de les mettre sur le même pied que les autres entreprises, l'article 2 de ce décret a prescrit qu'elles devraient rétablir l'évaluation de leur stock de départ au prix de revient (ou au cours du jour de clôture de leur exercice 1938 ou 1939 en cas de baisse).

Cette réévaluation a fait apparaître une plus-value correspondant au montant des bénéfices occultes que l'entreprise avait précédemment constitués et retenus par le jeu de sa formule de minoration de la valeur du stock.

Effectuée hors bilan, la réévaluation du stock n'a pas eu d'incidences comptables sur les écritures de l'exercice de départ, mais elle a eu des conséquences fiscales fort importantes, que réglait expressément l'article 2 dans le sens ci-après :

1° *Prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices.*

La plus-value de réévaluation est exclue des bases du prélèvement. Cette solution s'imposait puisque, par définition, les bénéfices dégagés par la réévaluation avaient été réalisés avant la guerre, c'est-à-dire antérieurement à l'entrée en application (1er septembre 1939) du prélèvement temporaire.

2° *Impôt cédulaire sur les bénéfices commerciaux.*

La plus-value de réévaluation représente des bénéfices qui, par l'effet du mode d'estimation antérieurement suivi par l'entreprise, n'étaient pas apparus en comptabilité et n'avaient par conséquent pas été soumis à l'impôt cédulaire. A ce point de vue, les entreprises qui sous-évaluaient leurs stocks s'étaient donc trouvé avantagées par rapport à celles qui, les ayant estimés de tout temps au prix de revient, avaient supporté l'impôt au fur et à mesure de la hausse.

Le décret du 30 janvier 1941 a donc, pour pallier cette inégalité de traitement, légitimement décidé que la plus-value de réévaluation serait assujettie à l'impôt cédulaire.

La taxation de la plus-value de réévaluation soulevait une grosse difficulté. Elle pouvait, dans certains cas, porter sur des sommes considérables ; son paiement global immédiat risquait ainsi d'imposer à la trésorerie des entreprises un effort malaisément supportable. Pour éviter cette conséquence, le décret a sagement décidé que la plus-value serait rapportée, à raison d'un cinquième chaque année, aux bénéfices imposables au titre de chacune des années 1941 à 1945.

Calcul de la provision-limite

Après avoir, dans son article 2, défini le statut du stock de départ, le décret du 30 janvier 1941 posait, dans son article 3, un principe fondamental qui s'insérait non seulement dans notre législation fiscale, mais aussi dans notre législation commerciale : à savoir que, dorénavant, les stocks devraient obligatoirement figurer au bilan pour leur prix de revient, ou au cours du jour s'il était inférieur au prix de revient. Toutes sous-estimations d'inventaire, directes ou indirectes, étaient désormais défendues.

Par conséquent, depuis l'exercice 1940, toutes les entreprises étaient tenues de déterminer leur bénéfice *comptable* et *fiscal* en utilisant la formule d'estimation des stocks imposée par le nouveau décret.

Nous voici donc en possession, à la clôture de chaque exercice, de deux éléments qui, en s'articulant dans le cadre du décret, permettaient une détermination correcte de la provision de renouvellement : d'une part, le stock de départ, évalué (ou réévalué) au prix de revient (ou au cours du jour en cas de baisse) et exprimant le stock normal de l'entreprise ; d'autre part, le bénéfice net réel de l'exercice considéré, bénéfice calculé en évaluant également au prix de revient (ou au cours du jour en cas de baisse) les stocks existants.

L'article 3 était dès lors en mesure de formuler la règle qui gouvernait le système des provisions. « Du bénéfice net déterminé en tenant compte de cette évaluation (c'est-à-dire de l'évaluation des stocks au prix de revient, ou au cours du jour en cas de baisse), peut être retranchée — disposait-il — jusqu'à concurrence du montant de ce bénéfice net, une provision correspondant à l'accroisse-

ment en valeur, au cours de l'exercice, du stock initial (c'est-à-dire du stock de départ) supposé constant en quantité ».

Il était maintenant possible de fixer de manière rationnelle le montant de la provision imputable à chaque exercice. Les modalités de calcul devaient en être scrupuleusement respectées par l'entreprise si elle voulait s'assurer le bénéfice de la déduction fiscale.

L'article 4 du décret du 30 janvier 1941 s'est ici directement inspiré du système organisé, en matière de renouvellement de matériel, par le décret du 13 février 1939. Dans l'un et l'autre cas, le mécanisme de la provision est d'une grande souplesse. Il est sans doute prévu — car on ne voit pas qu'on puisse faire autrement — que le calcul de la provision se situe à la clôture de chaque exercice, mais ce calcul, tel qu'il est réglementé par le décret, n'a pour but que de dégager le montant *total* auquel *peut* s'élever la provision à la date de cette clôture, compte tenu des variations de prix *depuis l'inventaire de départ*. Ce que détermine le décret, c'est donc, à la fin de chaque exercice, une provision-limite, un plafond de provision globale, qui exprime le maximum des sommes dont l'entreprise peut revendiquer la déduction sur les bénéfices qu'elle a réalisés depuis l'inventaire de départ. Mais elle n'est nullement tenue d'imputer, sur les bénéfices de chaque exercice, la déduction qui d'après le calcul réglementaire, représente exactement la provision afférente à cet exercice.

Si, par exemple, à la clôture du premier exercice suivant l'exercice de départ, la provision-limite ressort, d'après le mode de calcul du décret, à 25.000 francs, l'entreprise n'est évidemment pas en droit de constituer une provision supérieure à 25.000 francs, mais elle n'est pas davantage tenue de faire, sur l'exercice considéré, la provision de 25.000 francs autorisée par le décret. Suivant l'état de ses disponibilités, elle peut effectuer une provision d'un montant inférieur ou même n'en faire aucune.

A la fin de chacun des exercices suivants, on détermine de même la provision globale réglementaire. La provision susceptible d'être effectuée sur l'exercice s'obtient par différence entre la provision-limite en fin de cet exercice et le total des provisions effectivement pratiquées au cours des exercices précédents. Ce procédé permet donc à l'entreprise de récupérer, quand elle l'entend, les insuffisances de ses provisions antérieures.

Les indices

Il convient maintenant d'examiner comment le décret fixe le montant de cette provision-limite à la fin de chaque exercice. Deux systèmes étaient possibles. On pouvait décider :

soit que la provision fût fixée à un montant correspondant à la hausse réellement subie, depuis l'inventaire de départ, par les marchandises formant le stock initial, marchandises réputées restées dans l'entreprise ;

soit que la provision fût déterminée en quelque sorte forfai-

tairement, à l'aide d'indices de prix constatés par des organismes officiels et dont l'emploi serait imposé aux entreprises par l'autorité gouvernementale.

La première de ces formules était, de toute évidence, de beaucoup la plus satisfaisante, car elle permettait à la provision de faire face exactement à la dépense supplémentaire effective de remplacement.

C'est cependant à la seconde que s'est finalement arrêté le Gouvernement, vraisemblablement pour simplifier la tâche de l'Administration. L'article 4 dispose, à cet égard, qu'à la clôture de chaque exercice, le montant total de la provision est limité au produit obtenu en multipliant l'évaluation du stock de départ par des *coefficients* correspondant aux variations constatées depuis l'année de l'inventaire de départ dans le prix de gros des marchandises formant le stock initial. Ces coefficients sont calculés au moyen d'*indices* fixés chaque année par le Ministre des Finances, après avis du comité central de surveillance des prix.

En application de l'article 4 du décret, un arrêté ministériel du 12 mars 1941 a, pour l'exercice 1940, fixé l'indice à 1,25, par rapport à l'indice de base 1 correspondant à l'année 1939.

Comme en matière de renouvellement de matériel, l'année 1939 est donc, en matière de stocks, considérée comme l'année de base ; c'est par rapport à son indice, représenté par l'unité, que se calculent les indices de toutes les années subséquentes. C'est également par rapport à cet indice que l'arrêté a fixé celui de l'année 1938. Il ne fallait pas perdre de vue, en effet, que l'inventaire de départ ne se plaçait pas nécessairement en 1939, et que, dans nombre d'entreprises, il avait été établi dans le courant ou à la fin de l'année 1938. Dans ces dernières entreprises, les variations de l'indice des années 1940 et suivantes doivent donc être exprimées, non point par rapport à l'indice 1 de 1939 (qui ne s'applique qu'aux entreprises dont l'inventaire de départ a été dressé en 1939), mais par rapprochement avec l'indice de 1938, que l'arrêté du 12 mars 1941 a fixé à 0,97 (par rapport à l'indice 1 de 1939).

Pour l'année 1940, le coefficient d'augmentation de valeur du stock de départ s'élève donc :

à 0,25 pour les entreprises dont l'inventaire de départ a été établi en 1939 ;

à 0,288, coefficient arrondi par l'arrêté du 12 mars 1941 à 0,28, pour les entreprises dont le stock de départ a été constaté en 1938.

L'indice 1,25, fixé pour l'exercice 1940 par l'arrêté du 12 mars 1941, ne faisait aucune discrimination entre les marchandises ; il s'appliquait à l'ensemble des matières ou produits, quelle que fût leur nature, quel que fût leur degré de transformation : produits industriels, agricoles ou alimentaires, matières premières, objets semi-ouvrés, marchandises finies, approvisionnements, etc... Toutes les marchandises, en d'autres termes, étaient réputées avoir subi le même pourcentage de hausse depuis l'inventaire de départ.

Ce système de l'indice unique était à coup sûr défectueux. La hausse des prix n'avait, en effet, pas été la même, loin de là, pour

toutes les marchandises. D'autre part, pour de nombreux produits, le coefficient réel de hausse avait été sensiblement supérieur à celui (0,25 ou 0,28) résultant de l'arrêté. Par son manque de souplesse (uniformité de taux), cet arrêté créait donc des injustices, chose plus grave, par l'insuffisance de son indice, il ne permettait pas la reconstitution intégrale du stock normal.

Le Gouvernement fut rapidement amené, dans ces conditions, à redresser les dispositions quelque peu improvisées de son premier arrêté. Par un nouvel arrêté du 20 avril 1941, il a autorisé les entreprises, *pour l'année* 1940, à substituer aux indices forfaitaires de l'arrêté du 12 mars 1941, les indices résultant des autorisations de hausse régulièrement accordées par les organismes *centraux* de fixation des prix avant la date de clôture dudit exercice 1940.

En autorisant l'emploi des coefficients de hausse réelle, l'arrêté du 20 avril 1941 édictait une règle qui, théoriquement, apportait au problème la solution la meilleure, puisqu'elle permettait de fixer la provision à une somme correspondant exactement aux frais supplémentaires de reconstitution du stock normal.

Cette solution n'eût cependant qu'un caractère temporaire ; elle ne fut appliquée que pour l'année 1940 et le Gouvernement se refusa à la « reconduire » sur les années suivantes.

Dès 1941, on est donc revenu aux coefficients forfaitaires fixés par l'autorité ministérielle, mais le système a été sérieusement perfectionné. Au lieu de s'en tenir à un indice unique, comme l'avait fait initialement pour l'année 1940 l'arrêté du 12 mars 1941, les Pouvoirs Publics s'engagent résolument, à partir de l'année 1941, dans la voie de la discrimination. Pour serrer de plus près la réalité, ils prévoient des indices différents suivant les catégories de marchandises. On aboutit ainsi à une formule intermédiaire entre le système purement forfaitaire du coefficient unique — système le plus mauvais de tous — et le régime des pourcentages de hausse réelle, qui est en principe le plus satisfaisant, mais que, pratiquement, le Gouvernement écarte pour des motifs de commodité.

Pour l'exercice 1941, l'arrêté ministériel du 13 février 1942 répartit donc les produits en cinq classes, auxquelles il attribue respectivement (par rapport à 1, indice de base de 1939) les indices 1,25, 1,40, 1,60, 1,90 et 2,20.

C'est un arrêté du 11 février 1943 qui a fixé les indices afférents à l'exercice 1942. Ils sont cette fois au nombre de 22 et vont de 1,30 à 4,50. Donc :

1° La discrimination est considérablement plus accentuée, ce qui améliore manifestement le fonctionnement du système, la multiplicité des indices permettant de se rapprocher de beaucoup plus près des hausses réelles ;

2° Le taux des indices marque, dans l'ensemble, un accroissement très sensible. Les entreprises sont donc à même de constituer, en franchise d'impôt, des provisions fort copieuses, qu'elles auront d'ailleurs éventuellement à bloquer, dans les conditions prévues par la loi du 24 octobre 1942.

Pour l'exercice 1943, l'arrêté du 7 février 1944 fixait 24 indices s'échelonnant, comme l'année précédente, de 1,30 à 4,50. Mais, à l'intérieur de ces limites restées les mêmes, la plupart des marchandises étaient affectées d'un indice plus élevé que celui qui leur avait été assigné pour l'année 1942.

Pour l'exercice 1944, l'arrêté du 6 mars 1945 avait prévu 27 indices allant, comme pour 1943, de 1,30 à 4,50.

Enfin, pour l'exercice 1945 — le dernier pour lequel des provisions de renouvellement de stocks peuvent être constituées en franchise d'impôt — un arrêté du 18 février 1946 (J. O. du 19, p. 1.449) a prévu 6 indices seulement, allant de 2,50 à 4,50. Il ne mentionne plus expressément qu'un nombre restreint de produits, généralisant ainsi la catégorie des produits industriels non dénommés, dont l'indice passe de 2 à 4,50, la catégorie des produits agricoles non dénommés, dont l'indice passe de 2,40 à 4.50 et la catégorie des produits alimentaires non dénommés, dont l'indice est élevé de 2,20 à 4. Par rapport à 1 (indice de 1939), l'arrêté du 18 février 1946 consacre donc en gros, pour l'année 1945, des indices de 4 et 4,50, soit au moins un quadruplement des prix par rapport à l'avant-guerre.

Soulignons, d'ailleurs, qu'entre temps, l'article 7 de la loi de finances du 31 mars 1945 avait autorisé le Ministre des Finances à fixer ses indices annuels sans être impérativement lié par les variations effectivement accusées par les prix depuis 1939. Cette disposition accentuait encore le caractère forfaitaire du système.

Les indices annuellement fixés (en fonction de 1, indice de base de l'année 1939) par l'autorité ministérielle faisaient l'objet, comme on l'a vu, d'arrêtés qui intervenaient dans les tout premiers mois de chaque année (en février généralement) pour l'année précédente.

Ces indices permettaient au chef d'entreprise de dégager le coefficient de hausse *par rapport à l'année de l'inventaire de départ.*

En multipliant, à la fin de chaque exercice, l'évaluation du stock de départ par ce coefficient, il dégageait le montant-limite de la provision *globale* à laquelle il avait droit, en cette fin d'exercice, pour l'ensemble de l'exercice qui venait d'expirer et des années précédentes, jusqu'à 1940 inclusivement.

La différence entre ce chiffre et le total des provisions *effectivement* constituées sur les exercices précédents représentait la provision maxima susceptible d'être imputée sur l'exercice considéré.

SECTION III

La suppression des provisions de renouvellement
(*Ordonnance du* 15 *août* 1945, *article* 76)

Nous avons vu que c'est l'institution du prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices dus à la guerre — impôt progressif dont le taux pouvait atteindre 80% du superbénéfice — qui

avait amené le Gouvernement de l'époque, dans le but de ne pas contrarier l'activité économique du pays, à créer au début de 1941 le système des provisions de renouvellement des stocks.

Pour encourager la constitution de telles provisions (qui étaient une faculté, et non une obligation, pour les entreprises), la loi du 30 janvier 1941 (art. 8) les exonérait du prélèvement temporaire. Par raison de symétrie, et bien que le taux de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux fût sensiblement moins lourd (24%), une disposition insérée dans l'article 7 du Code général des Impôts Directs par la loi du 13 janvier 1941 exemptait également les provisions de renouvellement de ce dernier impôt.

Ainsi introduit dans notre législation fiscale de droit commun (et non pas limité à l'application du prélèvement temporaire), le système prenait en quelque sorte un certain caractère de permanence. On avait sans doute estimé, à cette époque, qu'il devrait survivre au prélèvement temporaire et qu'il continuerait à rester en vigueur, même après la guerre, tant, du moins, que ne serait pas enrayée la hausse des prix. En d'autres termes, l'impôt cédulaire, à lui seul — pensait-on sans doute — était encore une charge suffisamment lourde pour faire échec à la reconstruction économique, si, par un retour brutal à la législation antérieure à 1941, on l'appliquait, après la guerre, aux plus-values monétaires qu'une hausse persistante des prix maintiendrait à cette époque dans les stocks.

Dans cette conception, le régime des provisions de renouvellement ne devait donc pas disparaître avec le prélèvement temporaire, mais seulement à l'époque, plus ou moins lointaine, où cesserait l'instabilité monétaire. A ce moment, on supprimerait le système, on enlèverait au contribuable la possibilité de constituer, à l'avenir, des provisions en franchise fiscale, mais les provisions antérieurement constituées, et figurant au passif du bilan sous la rubrique : « Provision pour renouvellement du stock de départ » (décret du 30 janvier 1941, art. 1er), ne deviendraient pas, pour autant, immédiatement imposables. Cette imposition immédiate ne serait pas, en tout cas, une conséquence automatique de la suppression du système, et, sauf dispositions législatives contraires, la taxation des sommes portées au fonds de renouvellement n'aurait lieu que plus tard, lorsque l'entreprise cesserait son activité (même décret, art. 5).

Ces diverses questions, dont les solutions constituaient autant d'inconnues pour le législateur de 1941, viennent d'être réglées — peut-être un peu prématurément — par l'ordonnance du 15 août 1945.

Ce texte, extrêmement important :

1° par ses articles 69 à 74, autorise une réévaluation des bilans;

2° par son article 75, § 2, fixe au 31 décembre 1944 la date à laquelle cessera d'être appliqué le prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices.

Et l'article 76 de la même ordonnance tire immédiatement les conséquences de ces deux dispositions, en supprimant le système des provisions de renouvellement des matériels et des stocks.

Aux yeux du législateur, en effet, la nouvelle formule d'amortissements calculés sur les actifs réévalués rend désormais sans objet, à l'avenir, la constitution de provisions de renouvellement du matériel.

De même, partant sans doute de cette constatation que le système des provisions de renouvellement des stocks était né, au début de 1941, avec le prélèvement temporaire, le législateur estime que la suppression de ce prélèvement à partir du 1er janvier 1945 doit entraîner la disparition des provisions de l'espèce. Et ce n'est qu'à titre transitoire, et pour des raisons d'opportunité (gêne des trésoreries), qu'il en autorise encore la déduction sur les exercices clos en 1945.

Dans les deux cas, les pouvoirs publics raisonnent en quelque sorte comme si la valeur du franc était d'ores et déjà à peu près stabilisée, comme si l'on avait atteint le fond de la dépréciation monétaire, comme si aucune hausse appréciable des prix n'était plus à redouter.

Ces vues peuvent paraître quelque peu optimistes, nonobstant la loi du 26 décembre 1945 (qui n'est qu'une loi d'alignement monétaire, et non une loi de stabilisation), nonobstant aussi la politique de blocage des prix dans laquelle le Gouvernement semble s'être engagé depuis le début de 1946, politique qui n'a pas empêché de nouvelles hausses, souvent substantielles, tout au moins dans certains secteurs de l'économie. Il eût été plus sage d'attendre le retour à une véritable stabilité, avant de supprimer un système de provisions qui, somme toute, avait fait ses preuves et qui était encore susceptible de servir utilement le redressement de l'économie.

La suppression des provisions de renouvellement résulte de l'abrogation, par l'article 76, § 1er de l'ordonnance du 15 août 1945, « du deuxième alinéa de l'article 7, § 3, n° 5° du Code général des Impôts Directs. »

On sait que la loi du 13 janvier 1941 avait introduit dans cet article une disposition aux termes de laquelle... « des décrets déterminent les conditions dans lesquelles sont admises les provisions destinées... au renouvellement de l'outillage, du matériel et des stocks ».

Les décrets ainsi visés portaient la date du 13 février 1939 (outillage et matériel) et du 30 janvier 1941 (stocks).

Ce sont ces dispositions du Code, et, par voie de conséquence, les deux décrets sus-visés qui sont abrogés par l'ordonnance du 15 août 1945.

L'application normale de l'article 76, § 1er de cette ordonnance eût conduit à prohiber la déduction de toutes provisions de renouvellement dès les exercices clos au cours de l'année 1945. C'est effectivement, comme on l'a vu, ce qui s'est passé pour les provisions de renouvellement de l'outillage et du matériel.

Mais cette suppression brutale, dès 1945, de la déduction des

provisions, a été estimée trop rigoureuse en ce qui concerne les stocks : en cette matière, en effet, la suppression de la provision n'est pas, comme en matière d'outillage et de matériel, compensée par l'octroi d'une marge supplémentaire d'amortissements.

L'article 76, § 2 a donc décidé qu'à titre transitoire les provisions pour renouvellement des stocks prélevées sur les bénéfices des exercices clos en 1945 seraient encore admises en déduction pour l'établissement de l'impôt sur les B. I. C. dû au titre de l'année 1946.

Par conséquent, à partir des exercices clos en 1946, il n'est plus possible aux entreprises de constituer, en franchise d'impôt, des provisions de renouvellement des stocks, même si la hausse des prix se poursuit. Il n'est point besoin de souligner le caractère injuste et inopportun de cette mesure, qui ne peut qu'entraver le redressement économique du Pays.

Cette réforme a, tant sur le terrain fiscal que sur le terrain comptable, un certain nombre d'autres conséquences.

a) Tout d'abord, que devient « la provision pour renouvellement du stock de départ », que les entreprises avaient dû inscrire au passif de leur bilan en application de l'article 1er du décret du 30 janvier 1941, aujourd'hui abrogé ? Pour les entreprises qui ne revisent pas leur bilan, ce compte subsistera sous la même rubrique. Quant aux entreprises qui auront revisé leur bilan en exécution de l'article 69 de l'ordonnance du 15 août 1945, elles devront, dès l'exercice 1945, présenter leur bilan conformément au modèle-type prescrit par l'article 3 du décret du 5 février 1946. La provision pour renouvellement du stock de départ mentionnée au bilan de 1944, augmentée, le cas échéant, de la provision faite sur les bénéfices de 1945, sera donc virée, dans le bilan de l'exercice 1945, au poste « Fonds de renouvellement des stocks », poste que l'on retrouvera, en principe inchangé, au bilan de chacun des exercices suivants. Il englobera la masse des provisions que le contribuable aura, en franchise d'impôt, prélevées sur ses bénéfices pendant la période d'application du décret du 30 janvier 1941 (exercices 1940 à 1945). Il faudra bien, un jour ou l'autre, statuer sur le sort de ce Fonds de renouvellement.

Le sort comptable et fiscal des provisions antérieurement constituées pour le renouvellement des matériels et outillages a été réglé par les articles 10 (§§ 2 et 4) et 25 du décret du 28 février 1946. Mais, pas plus que l'ordonnance du 15 août 1945, le décret du 28 février 1946 ne fixe le sort des provisions effectuées pour le renouvellement des stocks sous le régime, aujourd'hui abrogé, du décret du 30 janvier 1941.

Ces provisions avaient été, soit effectivement investies dans les stocks, soit, depuis l'exercice 1942, bloquées dans les caisses du Trésor dans les conditions et limites prévues par la loi du 24 octobre 1942. Depuis lors, l'arrêté ministériel du 31 juillet 1946 a autorisé le déblocage de ces provisions en deux temps : moitié à partir

du 1er août 1946 ; moitié à partir du 1er janvier 1947. A l'heure actuelle, la contre-partie des provisions de l'espèce est donc représentée, à l'actif, soit par des marchandises, soit par des disponibilités, soit par des éléments quelconques, immobilisés ou non.

La question se pose de savoir si ces provisions — soit qu'elles aient continué à figurer au bilan sous leur ancienne dénomination, soit que, dans les entreprises qui ont procédé à la revision, elles aient été reprises au passif sous la rubrique « Fonds de renouvellement des stocks » — peuvent être désormais virées à un compte de réserve libre et être affectées, en franchise de l'impôt des B. I. C., à tel emploi laissé à l'appréciation de l'entreprise.

Cette question nous paraît devoir être réglée par la négative. Le sort des provisions de stocks reste actuellement en suspens : une réglementation nouvelle devra se substituer à celle du décret du 30 janvier 1941, dont rien ne subsiste plus depuis l'article 76 de l'ordonnance du 15 août 1945. Le statut des provisions en cause pourrait, semble-t-il, être fixé comme suit.

Un certain délai serait imparti aux entreprises pour reconstituer leurs stocks. Si, à l'expiration de ce délai, l'entreprise ne justifiait pas du réinvestissement total de ses provisions dans les stocks, elle deviendrait passible de l'impôt des B. I. C. sur la fraction de ses provisions qui n'aurait pas reçu une destination conforme à l'objet de celles-ci (Code, art. 7, § 5°).

Si, au contraire, l'entreprise justifiait de l'investissement intégral dans ses stocks des provisions par elle constituées, ces provisions seraient définitivement affranchies de l'impôt cédulaire, encore qu'elles auraient procuré à l'entreprise, en franchise fiscale, un enrichissement nominal. En tout cas, si les nécessités budgétaires obligeaient un jour ou l'autre le Gouvernement à envisager leur imposition, il ne saurait être question de les taxer massivement, en une seule fois, comme l'avait prévu un amendement à la loi de finances de l'exercice 1946, amendement qui fut à bon droit repoussé.

Le Ministre des Finances de l'époque avait très judicieusement fait remarquer, à cette occasion, qu'il est des recettes dont il faut se méfier et que la taxation des provisions de stocks constituerait, en quelque sorte, un manquement à la parole donnée. Ces provisions, si tant est qu'on doive un jour les imposer, ne pourraient l'être, en toute équité, qu'à un taux réduit — 5% par exemple — avec étalement du paiement sur une période d'au moins cinq années.

b) Il ne faut pas se dissimuler que, même pour le passé, beaucoup d'entreprises vont se trouver lésées par la suppression brutale du système des provisions : nous voulons parler de celles qui n'ont pu faire le plein de ces provisions par suite de l'insuffisance de leurs bénéfices, c'est-à-dire pour une raison indépendante de leur volonté. Ces entreprises se trouvent défavorisées par rapport aux affaires prospères qui ont pu bénéficier intégralement des avantages du décret du 30 janvier 1941 : la nécessité du renouvellement s'impose cependant avec la même force dans les deux cas. L'équité voudrait que toutes les entreprises fussent autorisées, dans un cer-

tain délai (5 ans, par exemple), à compléter en franchise d'impôt leurs provisions antérieures, de manière à les porter au plafond que, compte tenu de l'indice de 1945, le fonds aurait pu normalement atteindre à la clôture de l'exercice 1945.

Une solution analogue devrait être adoptée à l'égard des entreprises qui, clôturant leur bilan en cours d'année, ont arrêté leur exercice 1944-1945 et approuvé leurs comptes à une date telle qu'elles ne pouvaient pas encore connaître les indices afférents à l'exercice 1945, indices qui n'ont été fixés que par l'arrêté ministériel du 18 février 1946.

Par exemple, une société qui arrête son exercice le 30 juin n'a pu faire emploi, pour le calcul de sa provision de l'exercice 1er juillet 1944-30 juin 1945, que des indices fixés, *pour l'année* 1944, par l'arrêté du 6 mars 1945. Autrement dit, la hausse des prix qui s'est produite au cours de l'année 1945 — hausse qui s'est traduite par une augmentation notable des indices ministériels fixés par l'arrêté du 18 février 1946 — n'est pas intervenue dans le calcul de la provision finale de cette société. Celle-ci n'a donc pu effectuer de provisions suffisantes pour reconstituer ses stocks en valeur 1945. Elle est désavantagée par rapport aux entreprises qui arrêtent leur bilan en fin d'année civile.

c) Pour l'avenir, nous l'avons vu, aucune provision n'est plus possible, même si les prix continuent à monter. Dès lors, les entreprises seront désormais imposées sur les plus-values monétaires ou autres comprises dans l'évaluation comptable de leurs stocks.

Il ne faut pas oublier, à cet égard, que, comme le faisait l'article 3 du décret du 30 janvier 1941, l'article 9 du décret du 28 février 1946 oblige les entreprises à bilan revisé à inventorier, à la clôture de l'exercice 1945, leurs stocks au prix de revient (prix de revient en hausse par rapport à ceux qui étaient pratiqués à la fin de l'exercice précédent). En vertu de la disposition transitoire de l'article 76, § 2 de l'ordonnance du 15 août 1945, ces entreprises pourront, il est vrai, annuler dans une plus ou moins large mesure le bénéfice découlant de ce mode d'estimation, en constituant une provision de renouvellement dans les conditions prévues par le décret du 30 janvier 1941 (voir, dans ce sens, l'article 21, § 2 du décret du 28 février 1946). Mais c'est la dernière fois qu'elles peuvent utiliser cette faculté de compensation.

A partir, en effet, des exercices clos en 1946, les entreprises à bilan revisé devront toujours, sauf le cas de baisse, inventorier leurs stocks au prix de revient (décret du 5 février 1946, art. 12), mais elles n'auront plus la possibilité de compenser les hausses monétaires susceptibles de se trouver incluses dans ces prix de revient, par la constitution de provisions de renouvellement. Il y a, dans cette situation, quelque chose de choquant et qui le restera tant que les prix ne se seront pas à peu près stabilisés.

d) L'Administration fiscale admet que les provisions de renou-

vellement des stocks qui, sous forme d'une aggravation de l'amende appliquée par le comité départemental ou par le Conseil Supérieur, ont été confisquées au titre de la législation des profits illicites peuvent, à concurrence de la fraction ainsi confisquée, venir en déduction du « Fonds de renouvellement des stocks » inscrit au passif, pour compenser la perte comptable résultant de la confiscation. Elle admet également que les provisions ainsi confisquées n'ont pas à être rapportées aux bases de l'impôt des B. I. C. si, par la suite, elles sont apparemment détournées de leur objet (B. O. C. D. n° 5 de 1946).

e) Soulignons enfin que, par une décision (n° 2.844) du 16 juillet 1946, l'assemblée plénière du Conseil Supérieur de confiscation des profits illicites a jugé que, même à défaut d'application de l'amende, les provisions de renouvellement sont susceptibles d'être réintégrées dans le bénéfice confiscable et, par conséquent, d'être reprises totalement ou partiellement par l'Etat.

Nous ne saurions approuver cette décision, qui est contraire à l'article 9, premier alinéa, de l'ordonnance du 6 janvier 1945. Il est vraisemblable que cette très importante question sera soumise au Conseil d'Etat, juge de l'excès de pouvoirs.

Quoi qu'il en soit, si, par impossible, la Haute Juridiction validait la décision du 16 juillet 1946, la solution dégagée ci-dessus en *d* serait également valable au cas de confiscation directe de tout ou partie de la provision de renouvellement.

TITRE III

LES DOMMAGES DE GUERRE

CHAPITRE IV

LES DÉPENSES NÉCESSITÉES PAR LA RÉPARATION DES DOMMAGES DE GUERRE

En même temps que son cortège de dévastations matérielles, la guerre entraîne généralement une chute plus ou moins profonde de la monnaie du pays qui en est le théâtre. Le financement de la réparation des dommages en est, on le conçoit, rendu singulièrement plus difficile. Il pose, en particulier, des problèmes comptables et fiscaux dont l'examen fera l'objet du présent chapitre.

Avant d'entreprendre l'étude des questions soulevées, dans ce domaine, par la réparation des dommages de la dernière guerre, on consacrera quelques développements aux difficultés de même nature auxquelles on a eu à faire face au lendemain du premier conflit mondial. L'examen de ces difficultés présente un double intérêt. D'une part, en effet, la comptabilisation des indemnités reçues au titre des dommages de la guerre 1914-1918 a eu des prolongements qui se répercutent encore sur les bilans actuels. D'autre part, les solutions adoptées au lendemain de ce premier conflit peuvent fournir d'utiles indications pour la mise au point du régime comptable et fiscal des sommes affectées au financement des dommages nés de la dernière guerre.

SECTION PREMIERE

Les dommages de la première guerre mondiale

La guerre 1914-1918 avait causé d'immenses dommages dans une dizaine de nos plus beaux départements des régions du Nord et du Nord-Est. Il importait au plus haut point, dès le retour à la paix, de restaurer et de rééquiper sans tarder ces régions industrielles fortement peuplées, dont la renaissance était indispensable au relèvement du Pays.

Mais cette restauration devait se faire dans de difficiles conditions monétaires. La valeur du franc avait, en effet, considérablement baissé depuis le mois d'août 1914. Sur le marché des changes, avec une livre évoluant aux alentours de 125 francs, la dépréciation était des quatre-cinquièmes. Les prix intérieurs s'étaient, de leur côté, sensiblement élevés. L'indice des prix de gros des 25 matières industrielles entrant dans le calcul de l'indice général publié par la Statistique Générale de la France (base 100 en juillet

1914) était passé à 394 en 1919, à 582 en 1920, puis, après s'être momentanément abaissé aux environs de 350 en 1921 et 1922, avait de nouveau repris sa course ascendante (464 en 1923, 549 en 1924, 634 en 1925, etc...).

C'est la grande loi du 17 avril 1919 qui a fixé le statut de la réparation des dommages causés aux biens par la première guerre mondiale : loi de solidarité nationale, qui a mis à la charge de l'Etat le remboursement total de ces dommages.

Cette réparation intégrale ne pouvait d'ailleurs être assurée qu'en tenant compte, dans la fixation des indemnités dues aux sinistrés, de la déperdition de valeur subie par le franc depuis le début des hostilités. La loi de 1919 a fait, à cet égard, les distinctions suivantes (1) :

Pour les meubles, on rembourse la valeur qu'ils avaient au 30 juin 1914 : l'indemnité est donc limitée au montant de leur valeur nominale en francs, le sinistré touchant, en tout et pour tout, un nombre de francs dépréciés égal à cette valeur nominale en francs de 1914. La perte d'une créance de 1.000 francs (de 1914) donne lieu à un remboursement pur et simple de 1.000 francs (d'après-guerre).

Une très importante exception est toutefois apportée à ce principe en faveur des meubles meublants et des marchandises : le sinistré a droit au remboursement de leur valeur de renouvellement, s'il justifie de leur remplacement effectif. Par conséquent, dans ce domaine des dommages matériels, l'indemnité de l'Etat permet la reconstitution du bien en nature.

Quant aux immeubles, l'Etat rembourse au minimum et en tout état de cause au sinistré le montant nominal de la perte subie, c'est-à-dire la valeur (prix de revient diminué d'un pourcentage de vétusté) qu'avait le bien en 1914. Mais — et ceci est capital — tout sinistré qui prend l'engagement de reconstituer le bien détruit en un bien d'égale importance et d'utilité économique équivalente a droit, non pas seulement au remboursement de cette « valeur 1914 », mais au paiement de la valeur de reconstruction. L'indemnité qu'il reçoit en pareil cas se décompose dès lors en deux éléments :

a) remboursement de la perte subie, en « valeur 1914 » ;

b) frais supplémentaires de reconstitution.

Soit, par exemple, un industriel qui a perdu, par faits de guerre, une installation qui, dans l'état où elle se trouvait en 1914, avait alors une valeur de 1 million et dont le coût de reconstruction, en 1924, est de 5 millions. Cet industriel est d'abord dédommagé de la perte subie en valeur 1914, soit de 1 million, et il reçoit en outre, sur justification du remploi, une somme de 4 millions à titre de « frais supplémentaires ».

Cette législation avait même admis — ce qui donna lieu à certains abus — que le sinistré qui ne désirait pas faire personnellement le remploi pouvait vendre sa créance de dommages de guerre à un tiers, qui bénéficiait ainsi, à charge de remploi (même

(1) Voir, sur ce point : *Edgard Allix*, Traité de science des finances et de législation financière, 6e édition, p.140.

dans un autre lieu) pour ses propres besoins, des frais supplémentaires attachés au titre cédé. Si, dans notre exemple, l'industriel titulaire de la créance de dommages voulait s'exonérer des soucis du remploi, il la vendait — mettons 2.200.000 francs, soit avec un bénéfice de 1.200.000 francs — à un autre sinistré, qui se procurait ainsi, pour 2.200.000 francs, une possibilité de reconstruction de 5 millions.

On voit, par les explications qui précèdent, que lorsqu'ils se sont trouvés en présence du problème de la réparation des dommages de guerre, les auteurs de la loi du 17 avril 1919 pouvaient envisager l'adoption des deux formules suivantes :

Ou bien, d'un point de vue strictement juridique et comptable, ils pouvaient décider, en vertu du principe que le franc était légalement demeuré notre unité de compte, que l'indemnité serait limitée au remboursement de la perte nominalement subie, le franc d'après-guerre étant considéré, nonobstant l'affaiblissement de son pouvoir d'achat, comme équivalant au franc de 1914 : c'était le système de la réparation « en valeur 1914 » ;

Ou bien, prenant en considération la chute de la monnaie, ils pouvaient décider, en examinant le problème sous l'angle économique, que l'indemnité devait être fixée au nombre de francs dépréciés nécessaires pour procurer au sinistré un pouvoir d'achat correspondant à celui qu'avaient en 1914 les francs investis dans le bien détruit, tel que ce bien se comportait à ce moment ; c'était le système de la réparation « en valeur de remplacement ».

En fait, la loi du 17 avril 1919 a fait appel aux deux formules : en principe, remboursement de la perte nominale « en valeur 1914 » ; mais, pour les biens matériels, paiement de la « valeur de remplacement », *sur justification du remploi effectif*. Il est à peine besoin de souligner que, seul, le remboursement de cette valeur de remplacement était de nature à satisfaire l'équité, au cas de réinvestissement de l'indemnité en des biens analogues. Cette formule s'imposait tout particulièrement, sous peine de compromettre le relèvement économique du Pays, à l'égard des dommages subis par les installations commerciales et industrielles.

En définitive, pour les pertes en francs, l'Etat remboursait un nombre égal de francs ; si, faisant état de la baisse de valeur de la devise, il avait remboursé davantage, il aurait en effet placé le sinistré dans une situation privilégiée par rapport aux autres Français détenteurs d'avoirs en francs, qui, eux, n'étaient aucunement indemnisés de la dépréciation de ces avoirs. Au contraire, pour les pertes d'éléments matériels, l'Etat donnait au sinistré les moyens financiers de les remplacer par des éléments analogues, c'est-à-dire de rétablir purement et simplement la situation d'avant-guerre, ce qui, au demeurant, ne faisait que remettre le sinistré sur un pied d'égalité avec ses compatriotes qui avaient traversé la tourmente en conservant intacts, en nature, leurs avoirs matériels.

Il est d'ailleurs essentiel de bien marquer qu'en cas de non-remploi, il n'existait aucun motif de rembourser au sinistré une somme supérieure à la « valeur 1914 » des éléments matériels

détruits. Cette valeur fixait juridiquement la limite de sa perte. Sans doute, en pareil cas, résultait-il, en fait, de cette situation, un appauvrissement pour le sinistré, puisque, dans notre exemple, il ne touchait que 1 million, alors que, s'il avait pu conserver son bien, celui-ci aurait eu, après la guerre, une valeur nominale de quatre à cinq fois plus élevée. Mais un tel appauvrissement était malheureusement le lot de tous les Français dont la fortune consistait en rentes sur l'Etat ou autres valeurs publiques ou privées à revenu fixe, en créances ou en avoirs-espèces, et qui n'avaient légalement droit à aucun dédommagement. La législation des dommages de guerre assurait la réparation des pertes résultant de la destruction des biens, mais elle n'allait pas au delà ; elle n'indemnisait pas les Français de l'appauvrissement qu'ils avaient subi du fait de la dégradation monétaire.

Ce principe ne comportait qu'une dérogation, à la vérité fort importante, en faveur des sinistrés qui, ayant éprouvé des dommages matériels, s'engageaient à reconstituer les éléments détruits. Au Français qui avait perdu sa maison, ou ses stocks, ou ses installations d'exploitation, l'Etat, par l'octroi d'une indemnité fixée au montant de la valeur de remplacement, donnait le moyen de reconstruire cette maison ou de reconstituer ces stocks ou ce matériel : c'était une politique de justice sociale et de réalisme économique, dont le bénéfice était logiquement subordonné à une obligation de remploi. Sans cette obligation, l'allocation des frais supplémentaires eût constitué, en faveur des sinistrés, un privilège. Avec cette obligation, l'attribution desdits frais se justifiait par contre pleinement. Sans doute, la reconstitution intégrale du bien en nature, ainsi rendue possible par la loi de 1919, équivalait-elle à mettre le sinistré à l'abri de cet appauvrissement dont souffraient tous les Français non détenteurs de valeur réelles, mais, du moins, ne lui procurait-elle aucun enrichissement. La loi entendait simplement ne pas le laisser dans une situation moins bonne que si ses immeubles ou ses entreprises n'avaient pas été dévastés par la guerre ; c'était une mesure de légitime réparation que le Législateur ne pouvait pas ne pas prendre, encore qu'elle plaçât les sinistrés, comme tous les possesseurs de biens matériels, dans une position meilleure que celle des porteurs de rentes, de créances ou de numéraire.

Quelles ont été les répercussions, sur le bilan, de l'attribution des indemnités de dommages de guerre ?

Considérant que l'acquisition de remploi n'avait fait que se substituer, dans leur patrimoine, au bien détruit, en se bornant à reconstituer, sans plus, la situation antérieure, certaines entreprises ont, à leur actif, maintenu les installations nouvelles à la valeur pour laquelle les installations détruites étaient comptabilisées avant la guerre. Dans ce système — techniquement peu satisfaisant comme laissant dans l'ombre des opérations, parfois extrêmement importantes, qu'une comptabilité correctement tenue ne saurait se dispenser de retracer — notre industriel, dans l'exemple que nous avons proposé, a continué à faire figurer à l'actif de son bilan, pour

la somme de 1 million, valeur comptable d'avant-guerre des installations sinistrées, les éléments de remplacement, bien que, en fait, ces éléments lui aient coûté 5 millions. La physionomie générale de son bilan, tant à l'actif qu'au passif, est ainsi demeurée la même.

D'autres entreprises, plus nombreuses et mieux inspirées, ont enregistré en clair, dans leur comptabilité, les résultats d'application de la loi du 17 avril 1919. Elles ont porté, à leur actif, les installations nouvelles pour leur coût effectif de remplacement, c'est-à-dire pour une valeur supérieure à l'estimation résiduelle comptable des éléments détruits. Mais comme elles ne prélevaient pas, sur leur propre actif, les sommes nécessitées par le financement de la dépense supplémentaire de remploi, puisque ces sommes leur étaient fournies gratuitement par l'Etat, lesdites entreprises ont dû, pour maintenir l'équilibre de leur bilan, créer, au passif de celui-ci, un compte compensateur, où elles ont inscrit les « frais supplémentaires » reçus au titre de la réparation des dommages de guerre. Dans notre exemple — et en supposant, pour la clarté de l'exposé, que la « valeur 1914 » de 1 million, représentative du prix de revient des installations sinistrées diminué du coefficient approprié de vétusté, s'accordait avec la valeur comptable de ces installations après les amortissements d'usage — l'industriel a donc substitué, à l'actif, à l'ancienne estimation de 1 million, le prix de revient de 5 millions des installations de remplacement, mais, en contre-partie, il a, au passif, porté les 4 millions de frais supplémentaires reçus de l'Etat à un compte de régularisation intitulé généralement « Dommages de guerre » ou « Frais supplémentaires de dommages de guerre », poste que l'on retrouve encore aujourd'hui dans maintes comptabilités.

Certaines discussions se sont produites sur la nature de ce compte. On s'est demandé, en particulier, s'il faut le considérer comme une réserve ou comme une simple écriture d'ordre. La solution de cette question et de certaines autres qu'on examinera un peu plus loin se trouve grandement facilitée si l'on commence par se demander ce qui se serait passé, au point de vue comptable, si l'entreprise n'avait pas été sinistrée.

Dans cette hypothèse — où, pour la commodité du raisonnement, on fait momentanément abstraction du facteur « usure », c'est-à-dire de la déduction d'amortissement — l'estimation des installations à l'actif du bilan fût demeurée inchangée, nonobstant l'accroissement de valeur tiré par ces installations de la baisse de la monnaie. Il est bien évident que, dans notre exemple, l'entreprise aurait maintenu à 1 million l'évaluation comptable de ses installations, encore que le niveau des prix au lendemain de la guerre l'eût autorisée à penser qu'elles valaient 5 millions en francs dépréciés de l'époque. Elle n'aurait pas, en tout cas, considéré comme un bénéfice cette plus-value de 4 millions, uniquement due, en l'absence de tout enrichissement réel, à la dégradation de l'unité monétaire. Il se fût agi là d'une de ces « réserves latentes », dont on a déjà eu l'occasion de parler plus haut, comme il s'en trouve

dans la plupart des entreprises en période de dépréciation de la monnaie : réserve qu'il serait imprudent de constater au bilan, tant qu'une vente des installations ne vient pas donner corps à la plus-value et lui conférer, financièrement parlant tout au moins, le caractère d'un bénéfice réalisé.

Quand on a ces notions à l'esprit, il devient sans difficulté de décider que, dans le cas d'installations sinistrées, les frais supplémentaires alloués au titre de la réparation des dommages de guerre, frais qui sont l'expression pure et simple de la plus-value d'origine monétaire qui se trouverait incluse dans les anciennes installations, si elles n'avaient pas été détruites, ne peuvent davantage être regardés comme des bénéfices. Pour respecter la volonté du Législateur de 1919, qui, par l'octroi de la valeur de remplacement, entend rétablir le sinistré exactement dans la même situation que si son entreprise n'avait pas subi de dommages, il faut considérer que c'est toujours la même installation qui se trouve investie dans l'actif et que si la plus-value monétaire qu'elle contient est sortie de l'ombre pour venir se matérialiser dans une écriture d'actif et dans une écriture de passif, cela tient uniquement à ce qu'un fait occasionnel — le sinistre — a déclenché une procédure d'estimation qui a sans doute consacré en quelque sorte officiellement l'existence de cette plus-value, mais sans lui donner pour autant le caractère d'un enrichissement, inconciliable avec la notion de simple dédommagement qui est à la base de la loi de 1919. Tout doit se passer, dans cette hypothèse, comme si l'entreprise n'avait pas été sinistrée et avait conservé ses anciennes installations. Les frais supplémentaires inscrits au passif se présentent ainsi, non point comme une réserve constituée au moyen de bénéfices, mais avec leur vrai caractère de simple compte correctif.

Ces considérations permettent d'expliquer les solutions qui ont été appliquées, dans le domaine fiscal, à la réparation des dommages de la guerre 1914-1918.

A) La question qui se posait en premier lieu était de savoir si les sommes reçues de l'Etat au titre des frais supplémentaires constituaient, pour le commerçant ou pour l'industriel sinistré, des bénéfices imposables. Certains flottements se produisirent, au début, dans l'esprit des agents fiscaux, qui, comme beaucoup d'autres Français, étaient assez peu familiarisés, à cette époque, avec les problèmes comptables et monétaires. Mais un arrêt rendu par le Conseil d'Etat, le 16 juillet 1926, en matière de contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre trancha définitivement la question dans le sens de l'exonération. La doctrine si sage et si conforme aux réalités économiques de cet important arrêt fut étendue sans difficulté par l'Administration à l'assiette de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux. Ni pour l'un ni pour l'autre de ces impôts, les frais supplémentaires alloués aux contribuables sinistrés en vertu de la loi du 17 avril 1919 ne sont donc entrés dans les bases taxables. Pour l'autorité fiscale, comme pour l'économiste, l'indemnité de dommages de guerre versée par l'Etat

n'est pas un bénéfice. Cela va de soi pour la fraction de cette indemnité qui rembourse l'industriel de la valeur qu'avait, en 1914, le bien détruit, c'est-à-dire du prix de revient initial de ce bien, diminué des amortissements correspondant à l'usure subie jusqu'en 1914. Mais cela s'impose également pour la partie de l'indemnité qui couvre le sinistré de la dépense supplémentaire exigée par le remplacement, car l'allocation de ces frais supplémentaires ne lui procure aucun enrichissement, n'accroît, en aucune façon, son actif réel et lui permet seulement d'acquérir, en une monnaie dépréciée, une installation équivalente à celle qui lui a été enlevée par la guerre. Il eût été inique d'imposer entre les mains du sinistré l'indispensable moyen de financement qu'il touchait au titre de ces frais, alors qu'on n'imposait pas, et qu'il ne pouvait être question d'imposer, entre les mains de son confrère non sinistré, la plus-value latente d'ordre monétaire incluse dans l'actif, demeuré intact, de ce concurrent.

L'Administration fiscale a tiré des conséquences intéressantes du principe d'exonération ainsi affirmé par le Conseil d'Etat.

a) Une loi du 31 décembre 1936 a établi, à la charge des sociétés par actions ou à responsabilité limitée, un prélèvement exceptionnel de 2% (3% pour les entreprises concessionnaires de services publics) sur le montant des réserves « susceptibles d'être dégagées de l'examen des divers postes du passif ou de l'actif des bilans afférents à l'exercice clos en 1935 ».

Le règlement d'administration publique du 28 mai 1937, pris pour l'application de cette disposition, a défini, dans son article 16, les réserves imposables. Ce sont, précise-t-il, « celles qui ont été constituées par rétention d'une fraction des bénéfices nets » déterminés conformément aux dispositions en vigueur pour l'assiette de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux.

Par application de ce principe, l'article 16 a exonéré du prélèvement exceptionnel, non seulement les réserves correspondant à une réévaluation comptable des éléments de l'actif, mais aussi... « les indemnités pour frais supplémentaires de reconstitution accordées en vertu de la législation sur les dommages de guerre ».

Dans sa circulaire interprétative du 5 juin 1937 (art. III), la Direction Générale des Contributions Directes justifie à bon droit cette exonération par la considération que les indemnités en question, bien que figurant au passif du bilan, ne sont pas considérées comme des bénéfices à l'égard des sinistrés.

Ces sages prescriptions assimilent nettement, en définitive, les frais supplémentaires de dommages de guerre aux plus-values (non réalisées) d'ordre strictement monétaire qui existent actuellement, soit à l'état latent, soit de manière ostensible (à la suite d'une réévaluation), dans la plupart des entreprises possédant des immobilisations. En octroyant au sinistré ces frais supplémentaires, la loi du 17 avril 1919 ne lui a pas fait *réaliser* la plus-value que contenaient les biens détruits ; elle lui a seulement permis, conformément à l'élémentaire équité, de reconstituer, sans plus, ces biens qui

étaient sortis de son patrimoine, non point par un acte de cession librement consenti, mais à la suite d'événements échappant totalement à sa volonté.

b) La loi du 30 janvier 1941, qui a institué un prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices réalisés au cours de la dernière guerre, a autorisé les entreprises à prendre comme bénéfice de référence, lorsqu'elles y avaient avantage, le forfait de 6% des capitaux engagés, ces capitaux s'entendant des sommes effectivement versées à titre d'apport « augmentées des réserves constituées au moyen des bénéfices ».

L'application stricte de ces dispositions aurait dû conduire à exclure des capitaux engagés les frais supplémentaires de dommages de guerre de la loi du 17 avril 1919, ces frais, comme on l'a vu, n'ayant pas le caractère de bénéfices. Cependant, par une interprétation bienveillante, l'Administration des Contributions Directes a admis (Circulaire du 17 juin 1941, art. 50) que le montant de ces frais pouvait être rapporté aux capitaux engagés, car, expose-t-elle, « l'accroissement nominal de l'actif qui en est résulté n'a pas été seulement comptable mais réel, les entreprises ayant bénéficié d'un versement effectif de la part de l'Etat ». L'explication n'est peut-être pas très pertinente, mais l'intention est louable et l'on ne peut que se féliciter de l'intérêt ainsi porté par le Fisc aux sinistrés de la précédente guerre.

B) Les indemnités de dommages de guerre versées par l'Etat en exécution de la loi du 17 avril 1919 soulevaient, sur le terrain fiscal, une autre question non moins importante que celle de savoir si ces indemnités constituaient ou non des bénéfices imposables.

On a eu précédemment l'occasion de signaler que l'Administration a toujours estimé que l'amortissement doit être calculé sur le *prix de revient* des éléments sujets à dépréciation. Cette thèse, mise en avant dès l'entrée en application, en 1918, de l'impôt cédulaire commercial, était la seule qui reçût l'agrément des milieux administratifs, au lendemain de la première guerre mondiale.

Or, à la suite de la loi du 17 avril 1919, la Direction Générale des Contributions Directes s'est trouvée en présence du problème suivant : fallait-il, au cas d'une entreprise reconstituée au moyen d'indemnités pour dommages de guerre, limiter l'amortissement des immeubles et du matériel à la « valeur 1914 » des installations détruites, c'est-à-dire continuer à le calculer sur le prix de revient initial de ces installations, ou pouvait-on lui donner comme base le prix de reconstitution effectif, y compris la fraction de ce prix correspondant aux frais supplémentaires alloués par l'Etat ?

Après certaines hésitations, l'Administration s'est finalement prononcée pour cette dernière solution. Dans une Note du 1er juin 1927, elle a expliqué, à ce sujet, que, de l'arrêt du Conseil d'Etat du 16 juillet 1926, il se dégage ce principe qu'au point de vue fiscal les frais supplémentaires alloués aux sinistrés, à charge de remploi — frais auxquels la Haute Juridiction refuse le caractère de béné-

fices imposables — doivent être considérés comme un élément du prix de revient des objets reconstitués, au même titre que les sommes décaissées par les intéressés. Cette doctrine a ultérieurement reçu l'approbation du Conseil d'Etat dans un arrêt du 28 octobre 1932.

Le motif sur lequel se fonde cette solution n'est peut-être pas à l'abri de la discussion, car le fait que les frais supplémentaires ne constituent pas un bénéfice n'implique pas nécessairement qu'ils fassent partie du prix auquel est revenu, *pour le sinistré*, la nouvelle installation. Tout ce qu'on peut dire, c'est qu'ils constituent l'un des éléments du coût de reconstruction, ce qui n'est pas la même chose.

Il est clair, cependant, que la solution administrative et jurisprudentielle doit être entièrement approuvée, non seulement à raison de l'esprit de bienveillance dont elle témoigne si opportunément à l'égard de contribuables particulièrement éprouvés, mais aussi, et peut-être surtout, parce que, tout en se réclamant de la thèse traditionnelle du calcul de l'amortissement en fonction du prix de revient, elle admet indirectement, en la circonstance, et par une véritable innovation, une formule d'amortissement basée sur la valeur de renouvellement.

On ne saurait nier, d'ailleurs, qu'à l'époque où elle a été prise, cette solution favorisait les industriels sinistrés par rapport à leurs confrères non sinistrés. Ces derniers, en effet, n'étaient fiscalement autorisés à fixer leurs amortissements que d'après le prix de revient d'avant-guerre de leurs installations. Ni la doctrine administrative, ni la jurisprudence du Conseil d'Etat, ni la loi ne permettaient alors un autre mode d'assiette de l'amortissement. Les entreprises non sinistrées ne pouvaient donc se prémunir contre la baisse de la monnaie et maintenir leur actif immobilisé à sa valeur-or qu'au prix d'un lourd sacrifice fiscal, puisque, lorsqu'elles calculaient leurs amortissements sur la valeur de renouvellement, l'Administration les rapportait aux bénéfices imposables, dans la mesure où ils allaient au-delà de la reconstitution du prix de revient.

La situation était tout autre pour les industriels sinistrés. Ceux-ci, conformément à l'équité, avaient été rétablis dans leur situation d'avant-guerre et — c'était justice également — les frais supplémentaires qui avaient permis cette reconstitution n'avaient pas été regardés comme des bénéfices imposables. Mais, par sa solution du 1er juin 1927, l'Administration avait été plus loin : en autorisant le calcul des amortissements futurs sur le coût effectif de reconstruction, elle permettait à l'entreprise sinistrée de maintenir, en franchise d'impôt, son actif à sa valeur-or (étant supposé que le franc n'accuserait pas une nouvelle dépréciation) : c'était, bel et bien, une anticipation du système que devait ultérieurement consacrer le décret du 13 février 1939, sur les provisions de renouvellement.

Revenons à notre exemple, en supposant, pour simplifier, que l'installation détruite pendant la guerre 1914-1918 avait été acquise (pour 1 million) au mois de juin 1914 et qu'elle était par conséquent

à l'état de neuf au début des hostilités. L'entreprise ayant touché en 1920 une indemnité de dommages de 5 millions (valeur 1914 = 1 million + frais supplémentaires = 4 millions) pouvait, en vertu de la solution administrative, se constituer, par déduction sur ses bénéfices imposables, un fonds d'amortissement de 5 millions pour une installation qui, en fait, ne lui avait coûté que 1 million, montant de la dépense qu'elle avait prélevée sur ses propres deniers lors de son investissement initial de juin 1914. Au contraire, l'entreprise non sinistrée ne pouvait, pour un matériel identique et de même ancienneté (1914), se constituer, en franchise d'impôt, qu'un fonds d'amortissement de 1 million, tout à fait insuffisant pour pourvoir au remplacement du matériel en question.

Au dédommagement (exclusif de tout bénéfice, donc non imposable) accordé au sinistré par la loi du 17 avril 1919, l'Administration des Finances *a donc ajouté un avantage fiscal*, avantage d'ailleurs parfaitement justifié, mais qui, par le traitement différentiel qu'il instituait au détriment des non-sinistrés, mettait en pleine lumière le caractère injuste et insuffisant, en période de dégradation monétaire, de la formule d'amortissement limité au prix de revient.

Le décret du 13 février 1939 avait supprimé heureusement, en ce qui concerne du moins l'outillage et le matériel, cette inégalité de traitement, sans porter préjudice aux sinistrés de la première guerre. Comme on l'a vu au Chapitre II, il permettait en effet, pour toutes les entreprises commerciales et industrielles, la constitution, en franchise d'impôt, d'un fonds de renouvellement égal à l'excédent de la valeur de remplacement sur le prix de revient. Ce prix de revient étant moins élevé pour les entreprises non sinistrées (dont les installations avaient été édifiées à des prix d'avant la guerre 1914-1918) que pour les entreprises sinistrées (reconstituées à des prix d'après-guerre), il en résultait, qu'à matériels équivalents, la limite possible du fonds de renouvellement, pour les premières, excédait celle à laquelle avaient droit les secondes de toute la différence entre les coûts de construction d'après-guerre et les coûts de construction d'avant-guerre ; en d'autres termes, l'entreprise non sinistrée pouvait récupérer, sous forme de provisions de renouvellement, l'insuffisance de ses amortissements par rapport à ceux de l'entreprise sinistrée.

C'est ainsi qu'en reprenant notre hypothèse de la page précédente, la valeur de renouvellement de 1939 (indice : 738) d'un matériel acquis pour 1 million en 1914 (indice : 106) ressortait à

$$1.000.000 \times \frac{738}{106} = 6.962.200 \text{ francs,}$$

ce qui permettait la constitution d'un fonds de renouvellement de 5.962.200 francs, excédent de la valeur de remplacement sur le prix de revient de 1 million (lui-même reconstitué par l'amortissement). L'entreprise non sinistrée, qui avait ainsi acquis ce matériel pour le prix de 1 million en 1914, n'avait donc pu déduire de ses bénéfices, au titre de l'amortissement, qu'une somme de 1 million (prix de revient), mais le

décret du 13 février 1939 lui donnait une nouvelle marge de déduction de 5.962.200 francs au titre des provisions de renouvellement.

Lorsque, au contraire, le matériel, acquis pour 1 million en 1914, avait été détruit pendant la guerre de 1914-1918 et avait été reconstitué, en 1920 (indice : 582), à l'aide d'une indemnité de dommages de guerre de 5 millions, la valeur de renouvellement de ce matériel ressortait, en 1939, pour l'entreprise sinistrée, à $5.000.000 \times \frac{738}{582} =$ 6.340.200 francs, en telle sorte que cette entreprise ne pouvait se constituer, en exemption d'impôt, qu'un fonds de renouvellement de 1.340.200 francs, excédent de la valeur de remplacement sur son indemnité de dommages de 5 millions, qui représentait pour elle, fiscalement parlant, le prix de revient (susceptible d'amortissement) de son matériel. Autrement dit, les déductions anticipées dont l'entreprise sinistrée avait bénéficié au titre de l'amortissement venaient réduire, à due concurrence, ses possibilités de déduction au titre des provisions de renouvellement, tandis que l'entreprise non sinistrée pouvait faire le plein de son fonds de renouvellement, en fonction de l'indice et du prix de revient d'avant la guerre 1914-1918.

L'égalité de traitement était ainsi rétablie entre entreprises sinistrées et entreprises non sinistrées. Et cette situation se trouvera maintenue après la réévaluation à laquelle ces entreprises auront pu procéder en application de l'ordonnance du 15 août 1945, puisque, en vertu de l'article 70 de cette ordonnance, l'actif amortissable des installations réévaluées s'obtiendra, dans les deux cas, par différence entre, d'une part, la valeur réestimée de ces installations, d'autre part, les amortissements déjà effectivement pratiqués et eux-mêmes réévalués, augmentés du montant des provisions de renouvellement effectuées. Dans ce système, les entreprises, sinistrées ou non, disposeront donc d'une marge supplémentaire d'amortissement d'autant plus élevée qu'elles auront moins fait d'amortissements et de provisions antérieurement à 1945 : en telle sorte que même, si tous comptes faits, l'entreprise non sinistrée justifie d'un total : Amortissements anciens + provisions inférieur à celui accusé par l'entreprise sinistrée, la première récupérera cette différence sous forme d'amortissements nouveaux.

Au cours des explications qui précèdent, on s'est placé dans le cas normal du sinistré qui remploie ses propres indemnités de dommages. La solution admise dans ce cas — à savoir le droit reconnu au sinistré de calculer, en franchise d'impôt, ses amortissements sur le prix de reconstitution effectif des installations détruites — est-elle encore valable lorsque le remploi est effectué par un industriel au moyen de créances de dommages de guerre acquises par lui d'un tiers sinistré ? Pratiquement, ces cessions de créances se faisaient à un prix, qui, bien que supérieur à la « valeur 1914 » était toujours sensiblement moins élevé que la valeur de remploi (valeur 1914 + frais supplémentaires). En pareille hypothèse, l'acquéreur de dommages pouvait-il — comme il y aurait été autorisé

s'il avait été le titulaire initial de la créance d'indemnités — calculer l'amortissement des installations achetées en remploi sur le montant total des indemnités réinvesties, frais supplémentaires compris, ou n'était-il en droit, au contraire, que de prendre pour base de l'amortissement le prix d'achat qu'il avait effectivement versé au sinistré qui lui avait cédé sa créance sur l'Etat ?

C'est cette dernière solution qui a été admise par l'Administration fiscale. De son côté, le Conseil d'Etat, après s'être prononcé dans le même sens (arrêts des 17 décembre 1934, 14 décembre 1936 et 19 juin 1939), avait admis, dans une décision du 2 avril 1941, que l'amortissement pouvait être calculé sur le coût de reconstitution, mais, par un nouvel arrêt du 18 juillet 1941, il est revenu à sa jurisprudence primitive en décidant que l'amortissement ne pouvait valablement être fixé que d'après le prix d'achat de la créance d'indemnités.

Cette solution administrative et jurisprudentielle se fonde sur le principe traditionnel que la base de calcul de l'amortissement est constituée par le prix de revient, lequel est exprimé par le montant des sommes engagées pour l'acquisition des éléments amortissables, c'est-à-dire, en la circonstance, par le prix auquel a été effectivement payée la créance de dommages de guerre.

Que faut-il penser de la distinction ainsi faite, suivant que la reconstitution a été assurée par le titulaire même de l'indemnité de dommages ou par une entreprise qui a acquis une créance de dommages d'un tiers sinistré ? Signalons, tout d'abord, que l'explication qui en est donnée par l'Administration n'est guère probante. Il est bien certain, en effet, que lorsque le sinistré remploie ses propres indemnités, ses nouvelles installations ne lui ont effectivement coûté que les sommes qu'il avait investies à l'origine dans les installations détruites, attendu que toutes les dépenses nécessitées par la reconstitution lui ont été remboursées par l'Etat. Il n'empêche, qu'en pareil cas, l'Administration et le Conseil d'Etat admettent sans difficulté que le sinistré peut pratiquer ses amortissements sur le prix de reconstitution, c'est-à-dire sur une base bien supérieure à la dépense laissée à la charge de ce sinistré, dépense représentée par le prix de revient initial de l'installation détruite.

Au vrai, la seule justification valable que l'on puisse donner de la thèse admise par le Fisc est que le cessionnaire de la créance de dommages de guerre *réalise un véritable bénéfice sur l'opération.* Il n'est pas un sinistré qui reconstitue tout uniment son bien, sans s'enrichir en quoi que ce soit. Il fait plutôt figure d'un spéculateur (aucun sens péjoratif n'étant naturellement attaché à ce mot en la circonstance), qui, dans l'exemple que nous avons donné, achète pour 2.200.000 francs un titre de dommages lui permettant d'édifier une installation d'une valeur de 5 millions. Il est par conséquent hors de doute que l'intéressé tire de cette spéculation un profit de 2.800.000 francs. Dans ces conditions, il n'est pas déraisonnable de limiter l'amortissement au prix de revient de la créance (2.200.000 francs), puisque cet amortissement, ajouté au bénéfice obtenu sur l'opération, permettra au cessionnaire de reconstituer

intégralement l'installation de remploi, lorsque, par la suite, elle sera devenue hors d'usage.

Ce raisonnement ne serait d'ailleurs absolument vrai que si la monnaie ne s'était pas de nouveau dépréciée après le remploi. En fait, il se trouve en défaut par suite de l'accentuation du recul du franc depuis 1936.

Si l'on considère, en effet, que, pour le calcul de l'amortissement, le prix de revient du matériel de remploi est exprimé par le prix d'achat de la créance de dommages, c'est ce même prix de revient qui, théoriquement, doit être retenu pour le calcul des provisions de renouvellement du décret du 13 février 1939. Mais ce prix étant nettement inférieur à la valeur réelle du matériel acquis en remploi, l'entreprise se trouve dès lors, en pareil cas, dans l'impossibilité de bénéficier pleinement des dispositions du décret de 1939 ; lorsque se posera la question du remplacement du matériel en question, elle n'aura pu se constituer les disponibilités nécessaires pour assurer intégralement ce remplacement.

Référons-nous, une fois encore, à notre exemple. L'entreprise a acquis, en 1920, pour 2.200.000 francs, un titre de dommages de guerre de 5 millions, qu'elle a investi, la même année, dans l'installation d'un matériel valant 5 millions. Cette entreprise, on l'a vu, ne peut amortir ladite installation qu'à concurrence de 2.200.000 francs, qui représente son prix de revient.

La valeur de renouvellement, en 1939, de cette installation ressort, si l'on en fait reposer le calcul sur le prix de revient de 2.200.000 francs, à : $2.200.000 \times \frac{738}{582} = 2.789.600$ francs, ce qui n'autorise l'entreprise qu'à constituer un fonds de renouvellement de 589.600 francs (2.789.600 — 2.200.000).

Or, en réalité, la valeur de renouvellement de l'installation, qui a effectivement coûté 5 millions en 1920, est, en 1939, ainsi qu'on l'a indiqué ci-dessus (page 213), de $5.000.000 \times \frac{738}{582} = 6.340.200$ francs. Comme, pour faire face au renouvellement, l'entreprise ne dispose que de 2.789.600 francs, il lui manque donc 3.550.600 francs.

Cette conséquence, qui heurte si directement les intentions du décret du 13 février 1939, ayant été signalée par l'Association Nationale des Sociétés par Actions à M. le Directeur Général des Contributions Directes, celui-ci a répondu, par lettre du 17 avril 1942, qu'il ne pouvait que maintenir le point de vue de l'Administration, selon lequel « la notion de prix de revient ne pouvant différer selon qu'il s'agit d'amortissements ou de provisions pour renouvellement, il s'ensuit que celles-ci doivent être calculées en partant du prix réel d'acquisition des titres et non de leur valeur de remploi ».

Cette décision était regrettable en tant qu'elle plaçait les entreprises cessionnaires de créances de dommages dans une situation mineure vis-à-vis du décret du 13 février 1939. Conformément à la suggestion de l'Association Nationale des Sociétés par Actions, il

aurait dû au moins être admis que, tout en continuant, par application de la jurisprudence du Conseil d'Etat, à calculer son amortissement sur le prix d'achat du titre de créance, l'entreprise pût calculer le prix de renouvellement sur la valeur de remploi de cette créance, sauf à limiter le fonds de renouvellement à la différence entre la valeur de remplacement *et la valeur de remploi de la créance*.

Dans notre exemple, l'entreprise aurait pu de la sorte fixer la valeur de renouvellement à 6.340.200 francs, ce qui lui eût assuré (par rapport, non pas au prix de cession de 2.200.000 francs de la créance, mais à sa valeur de remploi de 5 millions), un fonds de renouvellement de 1.240.200 francs (au lieu de 589.600 francs dans le système de l'Administration). Cette formule, si elle avait été adoptée, aurait permis à l'entreprise cessionnaire de pourvoir intégralement au renouvellement du matériel acquis en remploi, puisqu'elle aurait disposé, dans ce but :

1° du fonds d'amortissement	Frs.	2.200.000
2° du bénéfice réalisé sur la cession		2.800.000
3° du fonds de renouvellement		1.340.000
Total	Frs.	6.340.200

Dira-t-on que cette question devient sans intérêt si, usant de la faculté prévue par l'article 69 de l'ordonnance du 15 août 1945, l'entreprise cessionnaire réévalue son bilan ? On pourrait soutenir que cette entreprise récupérera, sous forme d'amortissements nouveaux, l'insuffisance de ses provisions antérieures, puisque celles-ci viennent en déduction des réévaluations d'actif et que, par conséquent, moins elles sont élevées, plus grande devient la marge d'amortissements nouveaux.

Il n'est aucunement certain qu'une telle conclusion soit valable. Si, en effet, l'Administration persiste à soutenir que, pour l'entreprise cessionnaire, le prix de revient (à réévaluer en vertu de l'article 70 de l'ordonnance) s'entend seulement du prix d'achat de la créance de dommages (2.200.000 francs dans notre exemple), et non de sa valeur réelle de remploi (5 millions), la réévaluation ne pourra alors porter que sur ce prix d'achat, ce qui sera loin de permettre à l'amortissement de pourvoir au renouvellement intégral de l'immobilisation initialement financée par la créance de dommages acquise à prix réduit.

L'entreprise cessionnaire risque donc, à nouveau, dans le système de l'ordonnance du 15 août 1945, d'être lésée par rapport à l'industriel qui avait remployé sa propre créance de dommages et qui, lui, pourra réévaluer son indemnité totale de dommages, en vertu du principe précédemment admis par l'Administration que les frais supplémentaires sont un élément constitutif du prix de revient des objets reconstitués.

SECTION II

Les dommages de la guerre 1939-1945

Au lendemain du deuxième conflit mondial, la France se retrouve en présence de problèmes analogues à ceux qu'elle avait dû résoudre après la guerre de 1914-1918. Comme au cours du premier conflit, son sol a été ravagé et ses industries saccagées et elle doit pourvoir à la réparation de ces immenses dommages au moyen d'une monnaie qui s'est considérablement dépréciée par rapport à sa valeur de 1939.

a) La première bataille de France, en mai-juin 1940, avait déjà infligé au Pays de lourdes pertes matérielles. Les bombardements aériens qui suivirent vinrent encore accroître les destructions. En fin janvier 1943, le nombre des localités détruites à plus de 50% s'élevait à 487 et celui des localités atteintes à 7.104. A la même époque, 95.573 immeubles avaient déjà été détruits et 347.785 étaient endommagés.

La campagne de libération de l'été 1944 et les combats qui se sont ensuite déroulés dans nos départements frontières de l'Est ou de la côte Atlantique, ainsi que les prélèvements et destructions systématiques opérés par l'ennemi, ont entraîné de nouvelles dévastations.

Le commissariat général du Plan de modernisation et d'équipement donne, des dommages industriels et commerciaux, l'évaluation suivante, *en millions de francs de* 1938 :

Industrie et Commerce	
Bâtiments d'exploitation	19.530
Matériel industriel	33.075
Matières premières	43.645
Stocks de produits finis et demi-finis	39.095
Total	135.345

Calculés en francs actuels, ces dommages s'élèveraient donc à plus de 750 milliards.

Le nombre des bâtiments industriels ou commerciaux détruits ou endommagés serait de 246.000, dont 66.000 totalement.

b) Pour financer le relèvement de ces ruines, le Pays ne dispose que d'une monnaie dont le pouvoir d'achat, déjà fortement amoindri pendant la période 1936-1939, a continué à s'effriter depuis 1939.

On a vu, au Chapitre I[er] (Section première), que la loi d'alignement et de dévaluation monétaire du 26 décembre 1945 a consacré cette énorme dépréciation en fixant la valeur-or du franc actuel au quarantième environ de ce qu'elle était en 1914, de telle sorte qu'à s'en tenir à cette loi notre franc d'aujourd'hui ne vaudrait plus qu'un demi-sou d'avant le premier conflit mondial. Que si, d'autre part, on se réfère à l'indice « provisoire » des prix de gros *réglementés* des produits industriels publié par notre service national

des statistiques, on constate que, par rapport à l'année 1938 (affectée de l'indice 100), l'indice passe à 615 en septembre 1946. Les prix *officiels* ont donc considérablement monté par rapport à l'avant-guerre et l'on ne parle pas des prix du marché « parallèle ».

La réparation des dommages de guerre avait donné lieu, sous le gouvernement de Vichy, à une très abondante réglementation. Le texte fondamental en était la loi du 28 octobre 1942 en matière de dommages industriels et commerciaux.

A ce statut, la deuxième Assemblée Constituante a, le 5 octobre 1946, substitué une législation entièrement différente, s'inspirant, sur les points les plus importants, de la loi du 17 avril 1919.

Le système de la loi du 28 octobre 1942 se trouve ainsi abrogé. Il n'en demeure pas moins, cependant, que, notamment sur le terrain comptable et fiscal, tout un ensemble de mesures ont déjà été prises en exécution de cette loi. Ces mesures se sont traduites, dans la plupart des entreprises sinistrées, par la passation d'écritures comptables et elles ont eu d'importantes répercussions fiscales. Elles devront donc être ajustées à la situation nouvelle créée par le vote de l'Assemblée Constituante. Il est par suite indispensable, pour apprécier la nature et le jeu de ces ajustements, d'avoir une vue sommaire du régime qu'avait institué la loi du 28 octobre 1942, sur lequel repose toute une réglementation provisoire, édifiée par la Direction Générale des Contributions Directes.

La loi du 28 Octobre 1942

Cette loi repose sur les principes suivants :

— Reconstruction centralisée entre les mains de l'Etat ;

— Rééquipement en vue de l'avenir ;

— Allocation des indemnités subordonnée à l'utilité sociale et économique du réemploi ;

— Prise en charge *partielle* par l'Etat de la réparation des dommages : 30% du montant de ceux-ci seront, dans tous les cas, supportés par le sinistré ; 50% lui seront remboursés par l'Etat et 20% par les commerçants ou industriels faisant partie du même comité professionnel (cette dernière participation pouvant être reprise en tout ou en partie par l'Etat, dans certains cas) ;

— Calcul de l'indemnité *sur la valeur de remplacement* au jour où seront reconstitués les immeubles, les équipements ou les stocks;

— Limitation de ce mode d'indemnisation aux seules entreprises qui seront intégrées dans le plan de reconstruction élaboré d'accord avec les comités professionnels ; allocation, aux autres entreprises, d'une simple indemnité d'éviction d'un montant beaucoup moins élevé.

Les auteurs de cette loi ont manifestement voulu éviter le retour des abus auxquels avait pu donner lieu la reconstruction des régions libérées, en application de la loi du 17 avril 1919 : indemnités excessives, remplois arbitraires effectués sans considération

de l'utilité économique, etc... Ils se sont donc attachés, d'une part, à « diriger » la reconstitution des biens et entreprises détruits par la guerre ; d'autre part, s'écartant ainsi du principe de solidarité nationale absolue posé par la législation de 1919, à limiter la participation de l'Etat à une certaine quote-part des dépenses réelles de reconstruction (ces dépenses étant laissées à la charge de la profession à concurrence de 20% et à celle des sinistrés à concurrence de 30%).

L'article 5 de la loi du 28 octobre 1942 précise donc qu'un plan de reconstitution des entreprises sinistrées — plan qui pourra prévoir la reconstitution totale ou partielle, la non-reconstitution, le déplacement, la modification ou le regroupement de ces entreprises — sera établi dans l'année suivant la date légale de cessation des hostilités, pour chaque branche d'activité, par le comité d'organisation correspondant. Après communication aux intéressés pour observations, ce plan sera soumis pour approbation au secrétaire d'Etat compétent, qui le communiquera au ministère de la production industrielle. Le plan sera ensuite arrêté par le comité d'action économique créé par la loi du 12 juillet 1940 (art. 4).

Pour les entreprises dont la reconstitution sera agréée, la participation financière attribuée au sinistré sera calculée comme suit.

En ce qui concerne les *bâtiments*, cette participation est fixée à 70% du coût *normal* de reconstruction d'un bâtiment d'une contexture en rapport avec la nature et l'importance des services que doit rendre, d'après les prescriptions du plan, l'immeuble à reconstruire. La participation est toutefois réduite en raison de la vétusté des bâtiments détruits ou de leur dépréciation technique.

Ce sont les mêmes principes qui sont applicables pour les *matériels* et *outillages* fixes ou mobiles (à l'exception du petit outillage, auquel on applique le traitement des stocks de marchandises). Le coût normal de reconstitution des matériels et outillages est déterminé par référence aux prix contrôlés des équipements modernes présentant des caractéristiques équivalentes, ou, à défaut, sur la base des devis de reconstitution contrôlés. Cependant, la participation ne peut ici, en aucun cas, excéder 70% de la valeur de construction ou d'achat des anciens outillages ou matériels, calculée au 1er septembre 1939, après abattement pour vétusté, et affectée de coefficients fixés périodiquement par le Gouvernement.

Pour la *réparation* des bâtiments, outillages et matériels, la participation est de 70% du coût des réparations, déterminé sur la base des dépenses reconnues nécessaires pour la remise en état normal ; ce coût peut comprendre les travaux conservatoires.

Les entreprises sinistrées agréées par le plan ont droit en outre à une participation de 70% des dépenses correspondant à la reconstitution du stock minimum nécessaire pour l'exercice de la profession, compte tenu de l'importance et de la nature de l'affaire et des usages de la profession. Ce stock minimum s'entend pour les opérations industrielles, des quantités de matières premières et produits en cours de fabrication et, pour les opérations commerciales, des quantités de marchandises et produits finis destinés à

l'exercice de la profession et dont la possession est indispensable pour permettre la remise en marche et le fonctionnement normal de l'entreprise.

Ces diverses participations financières sont payées par l'Etat, mais le comité professionnel dont relève l'entreprise sinistrée acquitte pour sa part deux septièmes de ces allocations ; cette part peut être exceptionnellement réduite, lorsque l'importance des dommages subis par l'ensemble des entreprises faisant partie de la branche gérée par le comité justifie une telle décision.

Enfin, lorsque la reconstitution de l'entreprise sinistrée est interdite ou n'est prévue que partiellement par le plan, cette entreprise a droit à une simple indemnité d'éviction comportant les deux éléments suivants :

1° Une somme égale à 30% de la valeur *vénale* des installations non reconstruites, celle-ci étant égale à la différence entre, d'une part, la valeur vénale, calculée au 1er septembre 1939, de la totalité des installations de l'entreprise au jour du sinistre, d'autre part, la valeur vénale, calculée à la même date, des installations subsistant après le sinistre, augmentée de la valeur vénale, toujours calculée à la même date, des installations dont la reconstruction est prévue au plan ;

2° Une somme égale à 15 fois, d'une part, le revenu net foncier, calculé comme en matière d'impôt général sur le revenu, d'autre part, la moyenne du bénéfice net annuel de l'entreprise pendant les exercices clos au cours de chacune des années 1927 à 1938 (à l'exception des quatre exercices les moins favorables), ce bénéfice net étant déterminé comme en matière d'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. Cette somme sera d'ailleurs affectée d'un coefficient fixé par arrêté ministériel.

La législation de 1942, comme celle de 1919, tient donc compte du fait monétaire ; elle fait reposer l'indemnité de l'Etat, comme le veut l'équité, sur la valeur de remplacement des éléments détruits, étant admis que l'entreprise reconstituera effectivement ses éléments de production dans le cadre du plan de reconstruction approuvé par l'autorité publique.

Cette indemnité n'est d'ailleurs pas calculée sur la dépense *effective* de renouvellement.

Comme on l'a vu plus haut, en effet :

a) l'indemnité est basée sur le coût *normal* de reconstruction d'une installation répondant aux conditions du plan. Si donc, pour une raison quelconque, l'industriel dépense, en fait, un million pour la reconstitution d'éléments dont le coût normal au sens de la loi de réparation, n'est que de 800.000 francs, l'indemnité sera calculée sur cette dernière somme et non sur le prix d'un million réellement versé ;

b) l'indemnité est en outre réduite en fonction de la vétusté ou de la dépréciation technique des éléments détruits. Le sinistré reconstitue en effet *en neuf* des installations qui, au moment de la destruction, étaient déjà plus ou moins usagées ou démodées sur

le plan technique. Pour que l'indemnité reste un simple dédommagement et ne constitue pas un enrichissement pour l'intéressé, il est donc juste qu'elle soit diminuée en raison de la vétusté et de la dépréciation technique des bâtiments et matériels sinistrés. La fixation de ce coefficient de réduction n'est d'ailleurs pas nécessairement conditionnée par le quantum des amortissements que l'industriel avait appliqués, avant le sinistre, aux éléments détruits. Voici un matériel qui, en comptabilité, était déjà totalement amorti au moment de sa destruction en 1944, mais qui n'en restait pas moins en bon état de marche et qui, techniquement, n'était nullement démodé. Il est bien évident que, bien qu'amorti de 100% dès avant 1944, année du dommage, ce matériel, du fait de sa destruction, ouvre à son propriétaire un droit à réparation et qu'on ne saurait lui appliquer un coefficient de vétusté de 100%, ce qui priverait le sinistré de toute indemnité. Le coefficient à retenir ne pourra s'entendre que du pourcentage *réel* de dépréciation dudit matériel à l'époque du sinistre ;

c) enfin, pour les matériels et outillages tout au moins, la loi prévoit un plafond à l'indemnité : celle-ci ne peut dépasser 70% d'une valeur théorique de renouvellement calculée par application à la valeur 1939 des éléments détruits de coefficients fixés par les services ministériels.

Aux points de vue comptable et fiscal, la réparation des dommages de guerre posait, dans le système de la loi du 28 octobre 1942, trois questions principales.

PREMIÈRE QUESTION

L'indemnité versée par l'Etat au sinistré constitue-t-elle un bénéfice pour celui-ci ?

Cette question doit être tranchée par la négative. Admise, au lendemain du premier conflit mondial, à l'égard des indemnités reçues en application de la loi du 17 avril 1919 (*suprà*, p. 208), cette solution conserve toute sa valeur dans la situation actuelle. L'indemnité est un simple dédommagement accordé à l'entreprise sinistrée par faits de guerre, pour lui permettre, ni plus ni moins, de remettre en état ses moyens de production. L'équité voudrait même que la réparation fût totale. Quoi qu'il en soit, le « bénéfice » apparent que fait surgir l'allocation de l'indemnité partielle de reconstitution est exclusivement dû à la dépréciation de la monnaie ; il ne procure aucun enrichissement au sinistré, qu'il rétablit simplement dans sa situation d'avant-guerre. En imposant ce soi-disant bénéfice, on pénaliserait l'industriel sinistré par rapport à son concurrent qui a eu la chance de conserver son établissement intact. L'Administration des Contributions Directes a donc décidé (B. O. C. D., n° 3 de 1945) que la participation financière de l'Etat serait affranchie de l'impôt cédulaire et du prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices.

L'indemnité, qui viendra augmenter l'actif, sera contrebalancée, au passif, non point par une inscription au solde créditeur du compte P. P., mais par un compte d'ordre, intitulé, par exemple : « Indemnités pour dommages de guerre ».

DEUXIÈME QUESTION

La loi du 17 avril 1919 indemnisait totalement le sinistré de ses dommages. Celui-ci ne subissait donc aucune perte. Par conséquent, la seule question qui se posait alors était de savoir si les frais supplémentaires que recevait l'intéressé constituaient ou non un *bénéfice*.

La législation de 1942, dans laquelle la participation financière de l'Etat ne dédommageait que partiellement le sinistré, soulevait une difficulté supplémentaire, qui pouvait se formuler comme suit : « La *perte* se limite-t-elle à la valeur résiduelle comptable de l'élément détruit, telle que cette valeur figurait au bilan à l'époque du sinistre, ou faut-il y ajouter les frais supplémentaires de remplacement (généralement dus à la dépréciation monétaire) laissés par la loi à la charge de l'entreprise ?

C'est, conformément à l'équité, cette dernière solution qui a été adoptée. Dès lors, en effet, que le principe de la solidarité nationale ne joue pas « à plein » et que, par conséquent, l'Etat laisse à la charge du sinistré une part de la dépense exigée par le rétablissement pur et simple de sa situation antérieure, les frais supportés par l'intéressé pour assurer ce rétablissement — frais qui, en raison de la dégradation monétaire, s'expriment en francs dépréciés actuels et se chiffrent à un montant supérieur à la valeur résiduelle comptable des éléments détruits — constituent incontestablement une perte pour le sinistré. Autrement dit, celui-ci, pour maintenir sa situation d'avant-guerre, doit effectuer un décaissement, c'est-à-dire supporter une charge qui ne se rencontre pas dans les entreprises non sinistrées. Il est donc juste que cette charge, qui vient grever son exploitation, soit distraite du bénéfice.

Mais comment devra être calculée cette charge déductible ?

Pour la dégager, il convient de déduire du coût normal de reconstruction, non seulement l'indemnité de 70% reçue de l'Etat, mais aussi :

1° Le fonds d'amortissement que le sinistré avait déjà constitué, en franchise d'impôt, à raison des éléments détruits (amortissements pratiqués sur le prix de revient de ces éléments au cours des années antérieures au sinistre + amortissement de la valeur résiduelle comptable effectué sur l'exercice au cours duquel s'est produit le dommage) ;

2° S'il s'agit de matériel nouveau au sens du décret du 13 février 1939, le fonds de renouvellement constitué, en franchise d'impôt, sur ce matériel antérieurement à sa destruction.

Pour dégager et déduire fiscalement sa perte, l'entreprise n'est d'ailleurs pas obligée d'attendre le moment où elle pourra ultérieurement procéder au renouvellement effectif des éléments détruits. Elle a intérêt, au contraire, à faire état de cette perte dès l'année du sinistre, afin de pouvoir, comme c'est normal, l'imputer

sur les résultats de la période d'application du prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices (loi du 30 janvier 1941) ou de la période de confiscation des profits illicites (ordonnance du 18 octobre 1944).

Dans l'hypothèse d'un dommage subi en 1944, le sinistré peut donc, en couverture de sa perte, effectuer une provision, déductible des résultats de l'exercice 1944. Mais, comme il ne connaît pas encore, au moment où, en 1944, il fait cette provision, le montant du « coût *normal* de reconstruction », qui ne sera qu'ultérieurement arbitré par les services des dommages de guerre, l'Administration fiscale l'autorise à calculer provisoirement sa provision en partant d'un « coût *probable* de reconstruction ». D'après le B. O. C. D. n° 3 de 1945, ce coût probable était obtenu en multipliant le prix de revient des éléments détruits par le rapport existant entre les indices fixés en vue du calcul des provisions pour renouvellement de l'outillage et du matériel, respectivement pour l'année 1944 (dans notre exemple) et pour l'année d'acquisition desdits éléments. Il pouvait ensuite être ajusté chaque année, compte tenu de la variation des indices. Mais, d'après une solution publiée au B. O. C. D. n° 7 de 1945, « l'évaluation doit être désormais regardée comme n'ayant qu'un caractère provisionnel. Elle pourra, en effet, être rectifiée en appliquant au prix de revient de chacun des éléments détruits le coefficient qui, en vue de la revision des bilans prévue par les articles 69 et suivants de l'ordonnance du 15 août 1945, sera fixé, par rapport à l'année 1945, pour l'année d'acquisition de chacun desdits éléments ».

La provision déductible est donc égale à la différence entre le coût *probable* de reconstruction ainsi évalué et l'indemnité de l'Etat (calculée provisoirement à raison de 70% de ce coût probable), augmentée du fonds d'amortissement et de la provision de renouvellement déjà retranchés par ailleurs.

Cette provision sera ultérieurement ajustée, lorsqu'interviendra le remplacement effectif. Dans la mesure où elle se révèlera exagérée, elle sera rapportée fiscalement aux bénéfices de la période de guerre (Ordonnance du 31 mars 1945, art. 3).

Précisons en terminant que les dispositions qui précèdent permettent de décider, sans heurter l'équité, que les immobilisations détruites par faits de guerre soient exclues du bénéfice de la réévaluation prévu par l'ordonnance du 15 août 1945. Ces immobilisations n'existaient d'ailleurs plus à la date du bilan revisé.

Nous avons envisagé, jusqu'à présent, le cas de *reconstruction* d'installations entièrement détruites.

Lorsqu'il s'agit de *réparation* d'éléments seulement endommagés, deux cas sont à prévoir.

a) Conformément à la règle comptable habituelle, l'entreprise comprend dans ses charges les dépenses de réparation au fur et à mesure qu'elle les engage effectivement. Au point de vue fiscal comme au point de vue comptable, ces dépenses viennent réduire

les bénéfices de chacun des exercices de leur engagement, les dépenses de réparation, comme les frais d'entretien étant, au premier chef, des charges d'exploitation.

Dans un pareil système, la participation financière de l'Etat viendrait ensuite, en comptabilité, augmenter les résultats de l'exercice au cours duquel elle serait versée à l'entreprise.

b) Mais l'Administration fiscale a prévu un assouplissement à ce mode de comptabilisation des frais de réparation. Elle admet que les entreprises sinistrées peuvent, à leur choix, retrancher annuellement des bases imposables des provisions pour frais de réparation des installations endommagées. Mais de telles provisions ne peuvent être constituées que si, au lieu d'être comprises dans les charges de l'exercice au cours duquel elles ont été engagées, les dépenses de réparations sont inscrites au débit d'un compte d'attente (« compte de réparations »), au crédit duquel figurera ultérieurement, outre la provision elle-même, la participation allouée par l'Etat, compte d'attente qui sera alors soldé par le débit du compte P. P.

La limite de cette provision pour frais de réparation est calculée à raison de 30 % du coût normal global de l'ensemble des réparations, coût évalué par l'entreprise, sans que, bien entendu, son montant puisse atteindre le coût de reconstruction.

Lors de son utilisation, la provision globale est virée au crédit du compte de réparations. Dans la mesure où elle apparaît alors supérieure aux 30/70es de l'indemnité versée par l'Etat, elle est rapportée aux bénéfices de la période de guerre (Ordonnance du 31 mars 1945, art. 3).

Les provisions pour reconstruction ou pour réparations dont il vient d'être question ont été autorisées par l'Administration au début de 1945. Elles n'ont donc pu être effectuées pour la première fois que dans les exercices clos en 1944.

Toutefois, aux termes des B. O. C. D. n^{os} 3 et 7 de 1945, « afin de tenir compte du fait que, si ces mesures avaient été arrêtées plus tôt, les entreprises auraient pu constituer des provisions de reconstruction ou de réparations dès la clôture de l'exercice au cours duquel les sinistres sont intervenus », les sommes susceptibles d'être déduites des résultats des exercices clos en 1944 ne seront pas limitées au montant du bénéfice comptable dudit exercice, mais à ce montant, augmenté, s'il y a lieu, d'une somme égale à la fraction disponible des bénéfices réalisés depuis le 1er septembre 1939. Cette fraction disponible s'entend, pour chaque exercice, du bénéfice net comptable, diminué des provisions pour renouvellement déductibles, ainsi que du montant des distributions faites aux associés par prélèvement sur ce bénéfice, mais avant toute taxation dudit bénéfice aux impôts de droit commun.

TROISIÈME QUESTION

L'amortissement des installations de remplacement sera calculé sur le prix réel de ces installations, et non pas sur ce prix diminué de l'indemnité perçue de l'Etat. En d'autres termes, cette

indemnité ne sera pas considérée comme un amortissement partiel anticipé des nouvelles installations. Et il en sera ainsi, encore bien que ladite indemnité ne soit pas regardée comme un bénéfice au point de vue de la loi fiscale. C'est la solution qui, comme on l'a vu ci-dessus (p. 210), avait été admise par l'Administration et par le Conseil d'Etat pour l'application de la loi du 17 avril 1919. Elle s'impose, par identité de motifs, dans la situation actuelle.

Le nouveau statut des dommages de guerre

La loi du 28 octobre 1942, que nous venons d'analyser, est devenue caduque.

Dans sa séance du 26 mars 1946, la première Assemblée Constituante avait pris une résolution proclamant le principe de la réparation *intégrale des dommages de guerre*. La deuxième Constituante avait confirmé ce principe le 9 août 1946.

A la suite de ces résolutions, le Gouvernement avait déposé, en septembre 1946, un projet de loi qui, en raison de la gravité de la situation financière, apportait certaines restrictions au principe posé par l'Assemblée. A l'exception des personnes frappées d'indignité nationale, qui n'avaient droit à rien, tous les Français sinistrés voyaient leurs dommages intégralement réparés *jusqu'à concurrence de deux millions*. Environ les trois-quarts des sinistrés bénéficiaient ainsi d'une réparation totale.

Au-dessus de deux millions de dommages en valeur actuelle, le projet gouvernemental prévoyait des abattements progressifs : 5% entre deux et cinq millions ; 10% entre cinq et dix millions ; 15% entre dix et vingt millions ; 20% entre vingt et trente millions ; 30% au-delà de trente millions. Les gros dommages n'étaient donc réparés au compte de l'Etat qu'à concurrence d'un peu plus de 70%, en telle sorte que, comme sous la législation de Vichy, une part importante des dépenses de reconstitution était laissée à la charge des entreprises.

L'Assemblée n'a pas accepté ce projet. A l'unanimité, elle a, le 5 octobre 1946, voté un texte qui consacre définitivement le principe de la réparation intégrale.

La nouvelle loi rappelle, dans ses grandes lignes, celle du 17 avril 1919, qui avait fixé le statut des dommages de la guerre 1914-1918.

Ses caractéristiques sont les suivantes :

— reconstitution intégrale, aux frais de l'Etat, du bien endommagé ou détruit : principe qui entraîne logiquement, sous condition de remploi, l'allocation d'une indemnité égale au coût réel de reconstitution des éléments du patrimoine, au moment même où est réalisée cette reconstitution ;

— l'indemnité ne doit pas comporter d'enrichissement pour le sinistré ; elle ne couvre que le remplacement du bien, tel qu'il se comportait au moment du sinistre, ce qui implique la déduction d'abattements pour vétusté ;

— les éléments dits « somptuaires » n'entrent pas en compte dans le calcul de l'indemnité ;

— allocation d'une simple indemnité d'éviction en cas de non-remploi ;

— réglementation rigoureuse du droit de cession de l'indemnité de dommages de guerre ;

— financement de la reconstruction par échelons, selon un ordre prioritaire basé sur l'intérêt économique ou social ;

— le texte voté par la Constituante se borne à poser des principes ; le soin d'établir le programme des voies et moyens d'exécution est confié à la prochaine Législative.

Conséquences fiscales du texte voté le 5 Octobre 1946

Les diverses mesures qui ont été prises à titre provisoire par l'Administration fiscale à la suite de la loi du 28 octobre 1942, devront être adaptées au régime nouveau instauré par le texte du 5 octobre 1946.

Il est à penser que, sur deux points tout au moins, l'Administration des Contributions Directes reprendra purement et simplement les solutions libérales qui avaient prévalu pour l'application de la loi du 17 avril 1919, à savoir :

1° que, sous condition de remploi de l'indemnité, la partie de celle-ci constituée par les frais supplémentaires de remplacement ne sera, pas plus que le remboursement de la valeur 1939 elle-même, considérée comme un bénéfice imposable ;

2° que le payement par l'Etat de cette dépense supplémentaire ne sera pas regardé comme un amortissement anticipé des installations de remploi et que les amortissements futurs de ces installations seront valablement calculés, au point de vue fiscal, sur le prix d'achat ou de revient de ces installations.

Par contre, le passage du système de la loi de 1942 au régime de la loi de 1946 entraînera, sur le terrain fiscal, d'assez sérieuses difficultés du fait, qu'alors que cette dernière loi assure en principe au sinistré une réparation totale, la loi de 1942 ne lui octroyait qu'un remboursement à 70%.

Conformément à l'équité, l'Administration fiscale avait admis, sous le régime de la loi de 1942, que la fraction des dépenses de remplacement laissée par cette loi à la charge du sinistré viendrait en déduction de ses bénéfices imposables et, pour donner à cette règle son plein effet, elle avait même autorisé celui-ci à effectuer cette déduction par anticipation, sous forme notamment de provision imputée sur l'exercice 1944, dernière année d'application du prélèvement temporaire.

En fait, des provisions de l'espèce se rencontrent à l'heure actuelle dans la plupart des entreprises sinistrées, auxquelles elles ont assuré de larges allègements fiscaux, tant en matière d'impôt des B. I. C. qu'en matière de prélèvement temporaire et, éventuellement, de confiscation des profits illicites.

Dès lors que la loi d'octobre 1946 accorde aux entreprises sinis-

trées la réparation totale de leurs dommages, ces provisions n'ont plus, en principe, de raison d'être. Elles devraient, théoriquement, être rapportées aux profits imposables dans les conditions prévues par les articles 3 et suiv. de l'ordonnance du 31 mars 1945.

Une telle réintégration compliquerait encore un peu plus les calculs véritablement extravagants que le décret du 1er février 1946 impose à l'Administration et aux contribuables pour la liquidation générale du prélèvement temporaire. Il serait sans doute possible d'éviter ces complications en ajournant la liquidation d'ensemble jusqu'à la fixation de l'indemnité due à l'entreprise sinistrée, époque à laquelle les compensations utiles pourraient être effectuées sans possibilité d'erreurs.

ANNEXE

Comptabilisation des opérations relatives aux dommages de guerre

(*Note insérée au Bulletin Officiel des Contributions Directes n° 7 de l'année* 1945).

La question s'est posée de savoir quelles sont les écritures que les entreprises industrielles ou commerciales sinistrées par suite de faits de guerre ont à passer en comptabilité pour constater leur situation à l'égard des dommages de guerre.

Il n'appartient certes pas à l'Administration d'arrêter des règles comptables destinées à traduire en écritures les obligations fiscales des entreprises. C'est le rôle des experts-comptables d'imaginer tout mode approprié de comptabilisation des opérations qui soit conforme aux principes fiscaux. Il ne saurait donc être question pour l'Administration de fixer un série d'écritures-types, qui présenterait ainsi un caractère en quelque sorte réglementaire.

Rien ne s'oppose, toutefois, à ce que l'Administration indique dans quelles conditions les dispositions fiscales lui paraissent pouvoir être appliquées sur le plan de la comptabilité, étant entendu que les entreprises demeurent en tout état de cause entièrement libres d'adopter des procédés différents, pourvu que ces derniers respectent les dispositions fiscales en vigueur.

Sous ces réserves, la présente note indique un certain nombre d'écritures par lesquelles une entreprise sinistrée paraît pouvoir traduire sa situation dans son bilan, successivement depuis le jour du sinistre jusqu'à la date du règlement définitif de ses droits à réparation.

Ces écritures se présentent comme suit dans l'ordre chronologique.

1° *Constatation de la perte comptable des éléments détruits.*

Du fait du sinistre, l'entreprise subit une perte dont le montant est égal à la valeur résiduelle pour laquelle les éléments détruits figuraient au dernier bilan. Dans un but de clarté, il semble préférable de distinguer complètement les immobilisations sinistrées des autres. D'où les écritures :

Immobilisations sinistrées à Immobilisations.
Amortissements à Amortissements (Immobilisations sinistrées).
Pertes et Profits à Amortissements (Immobilisations sinistrées).

Après passation de ces écritures, les comptes « Immobilisations sinistrées » et « Amortissements (Immobilisations sinistrées) » présentent respectivement des soldes débiteur et créditeur d'égal montant. Il semble utile, néanmoins, de maintenir ces deux comptes au bilan plutôt que de les annuler par virement du second au premier.

2° *Constatation de la créance contre l'Etat.*

L'acte dit « loi » n° 907 du 28 octobre 1942 ayant énoncé le principe du financement, sous le contrôle de l'Etat, d'une partie des dépenses de reconstitution des entreprises partiellement ou totalement détruites postérieurement au 1er septembre 1939 par suite d'actes de guerre — et ces dispositions représentant vraisemblablement, quant aux droits des sinistrés, un minimum par rapport à celles qui pourront être éventuellement édictées par les textes définitifs touchant à la reconstruction — il est normal que l'entreprise constate cette créance à son bilan. Mais, le montant de la créance ne pouvant être fixé avec exactitude, même dans le cadre des textes actuels, avant que la reconstruction des éléments de remplacement ait été autorisée par le plan de reconstitution prévu au titre II de l'acte susvisé, toute évaluation actuelle serait purement arbitraire. Il paraît, dès lors, préférable de se borner à créer à l'actif et au passif du bilan des comptes d'ordre pour mémoire — par exemple sous les dénominations suivantes :

Participation de l'Etat à Réserve de reconstruction (pour mémoire).

3° *Constitution de provisions pour reconstruction.* — Les provisions pour reconstruction, calculées dans les conditions prévues au *Bulletin officiel*, 2e partie, 1945, n° 3, p. 106 et s., et au présent *Bulletin*, p. 233, sont passées en écriture suivant les principes du droit commun :

Pertes et Profits à Provisions pour reconstruction.

4° *Constatation des dépenses de reconstruction.* — Si elles sont engagées avant la liquidation de la participation de l'Etat, les dépenses de reconstruction sont inscrites pour leur totalité à un compte provisoire:

Dépenses de reconstruction à Disponibilités (ou tel compte sur lequel sont prélevés les fonds nécessaires pour couvrir ces dépenses).

5° *Constatation définitive et encaissement de la créance de l'Etat.* — Lors de la liquidation définitive de la participation financière de l'Etat, l'écriture d'ordre passée précédemment à titre provisoire (v. ci-2°) est annulée par contrepassement, puis remplacée par une écr constatant le montant exact de la créance :

Participation de l'Etat à Réserve de reconstruction.

Lors de l'encaissement de la participation, on passe l'écritu .

Disponibilités à Participation de l'Etat.

6° *Etablissement d'un compte de reconstruction.* — Il est procédé, *hors comptabilité*, à l'établissement d'un compte de reconstruction destiné à comparer le montant des dépenses de reconstruction retenues pour le calcul de la participation de l'Etat avec le total des fonds de toute nature dont l'entreprise dispose pour couvrir ces dépenses.

A. — Au débit. — Figurent exclusivement les dépenses de reconstruction qui, entrant dans le champ de l'autorisation accordée conformément au plan de reconstruction des entreprises sinistrées, ont été retenues pour le calcul de la participation financière de l'Etat.

B. — Au crédit. — Sont inscrits :

— le fonds d'amortissement des immobilisations sinistrées, y compris, bien entendu, le complément d'amortissement qui a été pratiqué,

s'il y avait lieu, à raison de la valeur résiduelle de ces immobilisations ;

— les provisions pour renouvellement de l'outillage et du matériel nouveaux afférentes auxdites immobilisations (1) ;

— les provisions pour dépenses d'entretien et de réparation différées constituées antérieurement au sinistre à raison des mêmes éléments et maintenues au compte de provisions ;

— les provisions pour reconstruction ;

— la participation de l'Etat.

C. — Solde. — 1° Si A < B — c'est-à-dire si les disponibilités constituées par l'entreprise ne permettent pas de couvrir les dépenses prises en considération par le Service de la Reconstruction — l'excédent (A — B) est assimilé à une charge dont le montant doit venir en diminution des bénéfices imposables.

Toutefois, au lieu de créditer le compte « Dépenses de reconstruction » — dont il importe que le solde exprime à toute époque le prix revient effectif des immobilisations reconstituées — le compte « Pertes et Profits » est débité par le crédit d'un compte de réserve, analogue au compte « Participation de l'Etat » :

Pertes et Profits à Réserve.

2° Si A > B — c'est-à-dire si, au contraire, l'entreprise dispose de fonds de reconstitution d'un montant supérieur à celui des dépenses reconnues — la différence est, suivant les cas, soit rapportée aux bénéfices de la période de guerre, soit virée à un compte de réserve quelconque au choix de l'entreprise.

Elle est rapportée aux bénéfices imposables dans la mesure où elle provient de la provision pour reconstruction ou, éventuellement, de provisions pour dépenses d'entretien et de réparation différées :

Les suivants à Pertes et Profits :
— Provisions pour dépenses d'entretien différées.
— Provisions pour reconstruction.

Pour le surplus — c'est-à-dire dans la mesure où elle provient du fonds d'amortissement ou des provisions régulières pour renouvellement du matériel, elle est virée à un compte de réserve (v. ci-après 7°, *b*).

7° *Régularisation des écritures.* — *a*) Annulation du compte « Immobilisations sinistrées » et du compte d'amortissement correspondant par virement du second au premier :

Amortissements (Immobilisations sinistrées) à Immobilisations sinistrées.

b) Virement du solde des comptes « Provisions pour entretien différé » et « Provisions pour reconstruction » à un compte de réserve quelconque au choix de l'entreprise. De même, en ce qui concerne la réserve de reconstruction déjà créditée du montant de la participation financière de l'Etat (v. ci-dessus, 5°) :

Les suivants à Réserve :
— Provisions pour entretien différé.
— Provisions pour reconstruction.
— Réserve de reconstruction.

c) Virement des dépenses de reconstruction aux comptes d'immobilisations correspondants :

(1) Dans le cas où des provisions auront été constituées globalement vue du renouvellement de divers matériels acquis au cours d'une même annee et renouvelables à la même époque (Cf. B. O. 2e partie, 1944, n° 1, p. 23), la somme à inscrire au crédit du compte de reconstruction au titre des provisions pour renouvellement du matériel sera, bien entendu, limitée à la partie du fonds de renouvellement du matériel nouveau correspondant aux seuls éléments détruits et dont la perte aura, par ailleurs, été constatée dans les écritures, au compte des amortissements.

Immobilisations reconstituées à Dépenses de reconstitution.

d) Virement de la provision pour renouvellement du matériel nouveau à la Réserve spéciale :

Provisions pour renouvellement du matériel nouveau à Réserve spéciale.

En définitive, le bilan présente, en ce qui concerne les comptes visés ci-dessus, la contexture suivante :

Actif.

Immobilisations reconstituées : montant total des dépenses effectives de reconstruction.

Passif.

Réserve : Premier cas visé au 6°, *C,* 1° *ci-dessus :*

— Participation de l'Etat ;
— Provisions pour reconstruction ;
— Provisions pour entretien différé ;
— Excédent des dépenses reconnues sur les disponibilités.

Deuxième cas visé au 6°, *C,* 2° *ci-dessus :*

— Participation de l'Etat ;
— Provisions pour reconstruction ;
— Provisions pour entretien différé ;

ces deux dernières, diminuées de la partie desdites provisions qui a dû être rapportée aux bénéfices imposables.

Réserve spéciale : Provisions pour renouvellement du matériel nouveau.

DEUXIEME PARTIE

LES SOLUTIONS DE L'ORDONNANCE DU 15 AOUT 1945

CHAPITRE V

LA REVISION DES BILANS

SECTION PREMIERE

Economie générale du système

Considérations d'ensemble

Ainsi qu'on l'a indiqué au début de cette étude, tout bouleversement monétaire pose nécessairement la question de la réévaluation des bilans.

Du point de vue général, surtout dans un système d'économie plus ou moins dirigée, cette réévaluation paraît en principe souhaitable, car un bilan qui rassemble des valeurs libellées en francs d'inégale force ne remplit plus sa fonction essentielle, qui est de fournir, à une date donnée — celle de la clôture de l'exercice — une vue d'ensemble reflétant aussi fidèlement que possible la situation actuelle de l'entreprise. Il est bien certain que la coexistence, dans un même bilan, d'évaluations faites, par exemple, les unes en francs de germinal, les autres en francs Poincaré, ou en francs de 1938 ou en francs actuels, heurte la logique et enlève presque toute valeur pratique à ce bilan. Le réajustement des estimations apparaît ainsi, sur le plan économique et commercial, non pas simplement comme une mesure technique recommandable, mais comme le remède nécessaire au déséquilibre qu'introduit dans le bilan la maladie monétaire.

On estime donc que la revision des bilans est une mesure saine et utile, non seulement parce qu'elle est une remise en ordre des écritures et qu'elle y apporte clarté et cohésion, mais aussi parce qu'elle sert la probité commerciale et le crédit des affaires. Le bilan est le document fondamental et pour ainsi dire unique sur lequel les tiers, les tribunaux et le fisc jugent l'entreprise ; pour inspirer confiance, il doit donc, dans toute la mesure du possible, échapper à l'arbitraire et il ne saurait remplir cette condition, au lendemain de troubles monétaires, qu'au prix d'une adaptation à la situation économique nouvelle. Il serait, en bref, proprement absurde de prétendre que les bilans, reflets de l'économie, doivent ignorer la tourmente monétaire que nous venons de vivre.

En dehors de toute considération doctrinale, et que l'on tienne pour l'économie libérale ou pour l'économie dirigée, la réévaluation des bilans s'imposera donc comme une nécessité à plus ou moins bref délai. Cette mesure d'ajustement contribuera efficacement à la reconstruction de l'économie, dont on ne peut guère concevoir qu'elle se fasse dans le désordre comptable.

La réévaluation devrait, selon nous, revêtir un caractère obligatoire, qu'il s'agisse d'entreprises du secteur nationalisé, du secteur contrôlé ou même du secteur libre, étant entendu que, dans ce dernier cas, la mesure ne s'appliquerait qu'aux entreprises d'une certaine importance et aux sociétés faisant appel à l'épargne publique.

Cette réévaluation, édictée, sur le plan général, par la loi commerciale, pourrait être liée à la mise au point législative du *Plan comptable*, lorsque celui-ci, après les corrections nécessaires, sera rendu obligatoire. Elle devrait logiquement servir de préface à ce Plan.

Mais, de toute façon, comme on a déjà eu l'occasion de le souligner, la revision des bilans ne pourra être utilement prescrite et imposée par voie d'autorité que lorsqu'on sera revenu à une relative stabilité économique et monétaire ; tant que le franc n'aura pas trouvé son point d'équilibre, une réévaluation obligatoire et généralisée, dont les résultats pourraient se trouver démentis au lendemain même de sa réalisation, ne ferait qu'introduire dans la gestion des entreprises d'inutiles complications. L'intervention d'une loi de réévaluation des bilans implique la réunion préalable d'un certain nombre de conditions techniques dans le domaine monétaire (stabilité de fait ou de droit) et dans le domaine économique (politique des prix, tendances du marché international, plus ou moins grande facilité des échanges, démarrage de la production, etc...).

Sur le plan de la législation générale du commerce, notre conclusion est donc : d'une part, que la profonde dépréciation du franc, inévitable rançon des épreuves sans précédent qui se sont abattues sur notre Pays, exige un réajustement, par voie d'autorité, des bilans commerciaux et industriels, en vue de les mettre en harmonie avec la nouvelle valeur de notre monnaie ; d'autre part, que cette réévaluation obligatoire des bilans ne devra cependant être décidée et réalisée qu'au moment où l'économie du pays aura retrouvé des conditions à peu près normales, ce qui n'est pas encore le cas, même au lendemain de la loi monétaire du 26 décembre 1945.

Il est cependant essentiel, pour dissiper un malentendu assez courant en cette matière, de bien préciser le sens et la portée de cette opération de réévaluation des bilans. Il ne s'agit pas, en effet, à l'occasion de la simple correction de certaines conséquences dues à la dépréciation de la monnaie, de procéder à un nouvel inventaire, en fonction des prix actuels et des conditions particulières d'exploitation de chaque entreprise, de tous les postes actifs et passifs du bilan. Autrement dit, le but de l'opération ne doit pas être de déga-

ger, au lendemain d'un bouleversement économique dont la dépréciation monétaire n'est que l'un des aspects, l'actuelle valeur de liquidation de l'affaire. Une telle mesure nécessiterait, dans chaque entreprise, des opérations d'expertise extrêmement délicates et éminemment sujettes à erreurs, conduisant à des résultats qui, somme toute, seraient presqu'aussi arbitraires que les estimations anciennes qu'on avait entendu redresser.

La réévaluation des bilans, telle que nous la concevons, a des prétentions beaucoup plus limitées. Elle doit tendre uniquement — sans s'attacher à faire ressortir la valeur de *réalisation* ou supposée telle des divers postes du bilan — à unifier les estimations de ces éléments, à les évaluer tous comme si les prix d'*achat* en avaient été payés avec des francs actuels. La réévaluation des bilans ne doit donc corriger *que le fait monétaire*, rien de plus, rien de moins : elle se résume en une simple mesure technique de transformation en francs actuels dépréciés, des prix d'origine des diverses immobilisations. Résultat moins ambitieux, sans doute, que le but poursuivi dans la première conception, mais qui n'en reste pas moins fort important, parce que, tous comptes faits :

1° il est, nonobstant son caractère forfaitaire, infiniment moins arbitraire que l'estimation par voie d'expertise ;

2° il remet de l'ordre dans les estimations, par l'emploi d'une commune mesure qui aboutit à exprimer en francs d'égale force la valeur de tous les postes du bilan ;

3° il permet un meilleur calcul de l'amortissement, désormais capable (sauf nouvelle dépréciation) de faire face à la valeur effective de remplacement.

Un exemple simple permettra de saisir la différence entre les deux procédés. Soit un terrain acquis pour le prix de 10.000 francs, à une époque où, compte tenu des indices des prix, le franc valait six fois plus qu'actuellement. On réévaluera donc ce terrain à 60.000 francs et l'on s'en tiendra à ce chiffre, même si l'on a les plus sérieuses raisons de penser qu'il pourrait actuellement être vendu 200.000 francs. En d'autres termes, on n'enregistrera au bilan que la plus-value d'ordre monétaire (50.000 francs), la seule que l'opération a pour but de dégager et l'on s'abstiendra d'y faire figurer la plus-value commerciale de 140.000 francs (200.000 — 60.000).

Pour nous résumer sur ce point, nous pensons que, lorsque, le franc ayant trouvé son point d'équilibre, la législation commerciale réglementera de manière définitive le problème de la réévaluation des bilans, elle ne fera œuvre vraiment utile qu'en limitant son ambition à la simple transformation, en francs stabilisés, des prix de revient initiaux des divers postes d'immobilisations. C'est dans cette seule mesure que l'opération de revision des bilans nous paraît souhaitable.

Mais, comme prélude à cette réglementation d'ordre *général* et de caractère *obligatoire*, on peut d'ailleurs fort bien concevoir que les pouvoirs publics encouragent, sans plus attendre, et pour des fins particulières, la réestimation des bilans. Une telle mesure présente, sur le plan fiscal notamment, un intérêt primordial ; elle

permet, en particulier, de régler provisoirement, dans les meilleures conditions, l'irritante et très grave question de la déduction de l'amortissement dans l'assiette des impôts commerciaux.

Quand on évoque, en effet, dans le domaine fiscal, la réévaluation des bilans, quand certains milieux d'affaires et presque tous les praticiens de la comptabilité la réclament, c'est toujours et avant tout la question de l'amortissement qu'on a en vue. On sait, en effet, que, suivant la doctrine du Conseil d'Etat — doctrine qui a notamment trouvé son expression dans un arrêt du 14 novembre 1938 déjà signalé — l'amortissement ne peut être calculé, même en période de dépréciation monétaire, que sur le prix de revient initial des immobilisations, c'est-à-dire sur le montant nominal des sommes effectivement investies à l'origine dans ces immobilisations, lors même que, par suite de la dépréciation de la monnaie, leur valeur de remplacement a quintuplé ou décuplé. Un élément acquis pour 10.000 francs en 1914 et dont la valeur de remplacement est actuellement, par exemple, de 400.000 francs, ne peut fiscalement être amorti qu'à concurrence de 10.000 francs, prix de revient initial.

Justifiée en droit strict, cette doctrine constitue un contre-sens économique, puisqu'elle ne permet pas à l'industriel de reconstituer ses éléments de production. Pour remédier à cette situation, éminemment préjudiciable au redressement du Pays, il convient donc de trouver un procédé qui permette à l'amortissement de remplir efficacement son rôle de « reconstituant ». Pratiquement, deux formules paraissent possibles.

Un premier système, respectueux de la jurisprudence du Conseil d'Etat, consiste à calculer l'amortissement proprement dit sur le prix de revient initial, sauf à le compléter par une provision de renouvellement, qui vient faire face à la valeur *supplémentaire* de remplacement : c'est le système qu'avait instauré le décret du 13 février 1939, que nous avons étudié en détail au Chapitre II et qui a été récemment supprimé par l'ordonnance du 15 août 1945 (art. 76).

Une deuxième formule consiste à autoriser l'entreprise, pour des fins purement fiscales, à réévaluer ses immobilisations, en vue d'en mettre autant que possible les estimations en concordance avec la valeur actuelle du franc et à lui permettre de calculer dorénavant ses amortissements sur son bilan ainsi réévalué. Par ce procédé, l'industriel est donc à même de se constituer somme suffisante pour pourvoir au remplacement de ses installations, l'amortissement ainsi pratiqué étant admis en déduction de ses bénéfices imposables.

Tel est donc le premier aspect fiscal de la réévaluation des bilans. Mais il y a un revers à la médaille : la revision des estimations du bilan dégage en effet des *plus-values* ; l'opération montre, par exemple, que tel outillage, inventorié à l'actif pour 10.000 francs, en vaut, en francs actuels, 100.000. Sans doute, ne s'agit-il pas là d'un enrichissement réel, puisque c'est toujours le même matériel (d'ailleurs un peu plus usé) que possède le contribuable. Mais il

n'en demeure pas moins que, par le fait de cette possession d'un matériel, *qui est une valeur réelle,* l'industriel a été prémuni contre la baisse du franc ; la valeur de son installation a nominalement augmenté au fur et à mesure que baissait la valeur de la monnaie. En définitive, *l'intéressé ne s'est pas appauvri* : il est dès lors dans une situation meilleure que le détenteur de créances en francs (rentes, obligations, etc...). L'idée peut donc venir au fisc d'imposer les plus-values nominales ainsi dégagées. En telle sorte que, sur ce plan fical, l'opération de réévaluation, qui accorde à l'entrepreneur un très sérieux avantage au point de vue du calcul des amortissements, risque de lui être préjudiciable si, par une vue sommaire des choses, l'autorité de taxation émet la prétention de soumettre à l'impôt les plus-values d'actif que font apparaître les opérations de réestimation.

En matière de réévaluation fiscale des bilans, ces deux problèmes de l'amortissement et de la plus-value sont donc inséparables et, à défaut de mesures appropriées, le but poursuivi — à savoir un allègement des charges fiscales de l'entreprise — peut ne pas être atteint.

Lors donc qu'on réglemente fiscalement le problème de la revision des bilans, on ne peut se dispenser — à moins de priver la réforme des effets bienfaisants qu'on en attend — de mettre au point à la fois le statut des amortissements et le régime des plus-values. Si, surtout dans une période de surfiscalité, l'imposition des plus-values doit être la rançon de l'élargissement de la base de l'amortissement, la réévaluation des bilans perd toute signification, elle devient une mesure contre-indiquée.

Ces considérations expliquent que, chaque fois que les pouvoirs publics se sont attachés à résoudre, par le système de la réévaluation des bilans, la question des amortissements, ils ont été nécessairement amenés à régler également le régime fiscal des plus-values dérivant de cette réévaluation. Tel a été le cas, comme on le verra dans un instant, de l'ordonnance du 15 août 1945, qui, au lendemain du deuxième conflit mondial, a encouragé, sur le plan fiscal, la réévaluation des bilans.

Mais, avant d'entreprendre l'étude de ces très importantes dispositions, il paraît utile de rappeler sommairement ce qui avait déjà été fait, dans le même ordre d'idées, au cours de la période d'entre deux guerres.

La question s'était en effet déjà posée à peu près dans les mêmes termes, après la première guerre mondiale et, du point de vue spécial des amortissements, nous l'avons examinée en détail au Chapitre II, Section II (1).

En étudiant la question de l'amortissement, nous avons vu, dans ce Chapitre, que ce sont de simples instructions administratives — la Circulaire de la Direction Générale des Contributions Directes du 25 janvier 1930 — qui, au lendemain et comme conséquence

(1) Voir sur cette question et sur les solutions intervenues à l'étranger, Allix et Lecerclé. Traité de l'Impôt sur le Revenu, *Supplément* 1930, p. 120 à 126 et p. 269 à 273.

de la loi de stabilisation monétaire du 25 juin 1928, ont prévu et réglementé la réévaluation fiscale des bilans. Ces instructions avaient pour principal objet de permettre une assiette plus large des amortissements, mais elles prenaient aussi, à cette occasion, une position très nette sur le régime d'imposition des plus-values de réévaluation, régime dont les contours étaient jusqu'alors restés assez indécis.

La Circulaire du 25 janvier 1930 posait les principes suivants.

En ce qui concerne les amortisements :

1° Exception faite des terrains et des éléments incorporels du fonds de commerce, les diverses immobilisations figurant à l'actif du bilan étaient réévaluées en francs stabilisés de 1928. Cette réévaluation se faisait en multipliant le prix de revient initial par le coefficient exprimant la valeur que l'ancien franc, compte tenu du change par rapport au dollar à l'époque du paiement, avait, à cette époque, en francs stabilisés. Autrement dit, pour chacune des années antérieures à la loi de stabilisation, on dégageait, en fonction du dollar (qui était à cette époque une devise-or), la valeur moyenne que représentait l'ancien franc en francs stabilisés. Par exemple, pour des immobilisations acquises avant 1914, sous le régime de la libre circulation de l'ancienne monnaie, cette valeur moyenne était, en francs stabilisés, de 4 fr. 92. Un élément acquis en 1913 pour 10.000 francs était par suite réévalué à 49.200 francs (stabilisés). Un autre élément, acheté pour le même prix en 1924, année pour laquelle la valeur moyenne de l'ancien franc, en francs stabilisés, était de 1 fr. 31, était réévalué à 13.100 francs.

2° Les amortissements antérieurement pratiqués (en anciens francs) étaient également, de leur côté, réévalués suivant la même méthode. C'est ainsi que, si l'élément acquis en 1913 avait donné lieu, en 1913, à un amortissement de 1.000 francs (francs anciens), cet amortissement était réputé correspondre à un amortissement de 4.920 francs, en francs stabilisés.

3° L'excédent des prix de revient réévalués en francs stabilisés sur les amortissements antérieurs également convertis en francs stabilisés donnait la valeur sur laquelle l'entreprise était désormais autorisée à calculer ses nouveaux amortissements, ceux-ci étant échelonnés sur les années restant à courir jusqu'au terme de la durée normale des éléments considérés.

Ce système de réévaluation, mis à la disposition des contribuables *dans leur intérêt*, n'avait, de ce fait, aucun caractère obligatoire. Les entreprises pouvaient, ou non, y recourir. Mais, si elles l'adoptaient, elles ne pouvaient bénéficier des avantages fiscaux qui y étaient attachés en matière d'amortissement qu'à la triple condition :

1° d'inscrire dans leurs bilans eux-mêmes les résultats de la nouvelle évaluation ; en d'autres termes, celle-ci ne pouvait se faire de manière extra-comptable ;

2° de fournir au Service des Contributions Directes un état détaillé des immobilisations et des amortissements réévalués ;

3° de pratiquer effectivement les amortissements déterminés d'après le nouveau système et de les porter à leur compte de pertes et profits.

En ce qui concerne les plus-values de réévaluation :

La Circulaire du 25 janvier 1930 faisait, à cet égard, les distinctions suivantes :

A) Lorsque la plus-value était simplement *constatée* par l'inscription, au passif, d'une réserve d'égale somme, elle n'était pas taxable.

B) Elle devenait par contre imposable le jour où elle faisait l'objet d'une *appropriation* de la part de l'exploitant : par exemple, lorsqu'elle était distribuée ou même (thèse condamnée par le Conseil d'Etat dans son arrêt du 18 mai 1934) lorsqu'elle était incorporée au capital social.

C) Lorsque la plus-value était *réalisée,* à la suite, par exemple, de la vente de l'élément réévalué, on lui appliquait les règles ci-après :

a) Si la vente avait lieu *en fin d'entreprise,* la plus-value était exonérée, en vertu de la décision qu'avait précédemment prise le Ministre des Finances à la date du 15 septembre 1925.

b) Si la vente avait lieu *en cours d'entreprise,* la plus-value imposable se calculait seulement par rapport au prix de revient *réévalué* (diminué des amortissements) lorsque le prix de vente était réinvesti dans l'actif immobilisé. Dans le cas contraire (non-remploi du prix de vente en immobilisations), la plus-value se calculait par rapport au prix de revient *initial,* non réévalué et diminué des amortissements.

Tels sont, en gros, les principes qu'avait posés cette intéressante Circulaire du 25 janvier 1930. A une époque où les idées n'étaient pas encore bien nettes sur le régime fiscal des amortissements et plus-values, elle avait le mérite d'édifier un corps de doctrine qui, dans l'ensemble, était d'ailleurs plutôt libéral.

Pratiquement, cette Circulaire ne provoqua du reste qu'un nombre assez restreint de réévaluations : la crainte de faire apparaître au grand jour des plus-values jusqu'alors secrètes fut sans doute pour quelque chose dans le peu d'empressement que mirent les contribuables à utiliser les possibilités d'amortissement que leur donnait l'Administration.

D'ailleurs, la jurisprudence du Conseil d'Etat et les textes législatifs eux-mêmes n'ont pas tardé à venir remettre en cause les principes admis par l'Administration dans sa Circulaire du 25 janvier 1930.

1° En matière d'*amortissements,* tout d'abord, nous voyons le Conseil d'Etat, par son arrêt du 14 novembre 1938, répudier complètement cette Circulaire, à laquelle il ne reconnaît aucune valeur réglementaire et décider que, nonobstant la dévaluation édictée par la loi monétaire du 25 juin 1928, « *qui n'a pas créé une nouvelle unité de compte* », les amortissements doivent toujours être exclu-

sivement calculés sur les prix de revient initiaux des immobilisations. Mais nous voyons aussi qu'à la même époque l'autorité gouvernementale corrige l'excessive rigueur de la doctrine de la haute juridiction en décidant, par le décret-loi du 2 mai 1938, mis au point par le décret d'application du 13 février 1939, qu'en sus de l'amortissement calculé sur le prix de revient, les entreprises pourront constituer, en franchise d'impôt, des provisions de renouvellement destinées à couvrir la dépense supplémentaire de renouvellement de leurs outillages et matériels. Le système de réévaluation autorisé par la Circulaire du 25 janvier 1930 devient dès lors caduc, l'Administration admettant d'ailleurs à juste titre que les entreprises qui ont revisé leurs bilans entre 1930 et 1938 pourront continuer à bénéficier des dispositions de ladite Circulaire. Par contre, à l'avenir, les nouvelles réévaluations de bilans ne seront plus fiscalement admises.

Mais le système des provisions de renouvellement de l'outillage et du matériel est, à son tour, aboli par l'ordonnance du 15 août 1945 (art. 76), laquelle, comme on le verra plus loin, revient à la formule de la réévaluation des immobilisations de l'actif des bilans.

2° En matière de *plus-values*, divers textes légaux, de plus en plus précis, viennent mettre au point le statut fiscal des plus-values. C'est d'abord l'article 46 de la loi du 28 février 1933, qui consacre expressément le caractère imposable des plus-values réalisées sur cessions de tous les éléments de l'actif. C'est ensuite le Code des Impôts Directs du 27 décembre 1934, qui, abrogeant la décision ministérielle du 15 septembre 1925, précise que les plus-values sont taxables, sans qu'il y ait lieu de distinguer suivant que la cession intervient en cours ou en fin d'entreprise. C'est enfin la loi du 13 janvier 1941, qui insère dans l'article 7 du Code des Impôts Directs une disposition absolument générale, d'après laquelle le bénéfice imposable est constitué par toute la différence entre la valeur de l'actif net à la clôture et à l'ouverture de l'exercice, sans qu'il y ait lieu de distinguer entre profits d'exploitation et plus-values de cession.

Toutes les plus-values *réalisées* sont donc en principe imposables, qu'elles interviennent en cours ou en fin d'exploitation.

Mais, d'une part, l'Administration continue d'admettre, comme elle l'avait fait dans sa Circulaire du 25 janvier 1930, que les plus-values simplement *constatées* par une réévaluation d'actif, mais non réalisées, restent exonérées.

D'autre part, s'inspirant d'un autre principe posé par la Circulaire du 25 janvier 1930, un décret du 3 février 1939 insère dans le Code des Impôts Directs un article 7 *bis* qui, *sous condition de remploi*, affranchit de l'impôt les plus-values de cession *réalisées*. Et l'Administration reconnaît que les plus-values de réévaluation incorporées au capital social doivent bénéficier de cette exonération, les éléments auxquels s'appliquent ces plus-values n'ayant pas cessé d'être investis dans l'entreprise.

Enfin, et toujours par dérogation au principe général, deux lois du 12 août 1942 exemptent de l'impôt les plus-values réalisées

à l'occasion des fusions de sociétés, ou, dans les entreprises individuelles, lors du décès de l'exploitant (Voir, sur tous ces points, la Section III du Chapitre Ier.

En définitive, au moment où intervient l'ordonnance du 15 août 1945, la situation peut se résumer comme suit :

D'une part, les amortissements sont calculés sur les prix de revient (non réévalués), sauf possibilité pour l'exploitant de les compléter par des provisions de renouvellement effectuées dans les conditions prévues par le décret du 13 février 1939 ;

D'autre part, les plus-values latentes du bilan et même les plus-values constatées au bilan, mais non réalisées sont exonérées d'impôt ; par contre, les plus-values réalisées sont imposables, sauf les exceptions prévues par la loi en cas de remploi, ou en cas de fusion de sociétés, ou en cas de décès de l'exploitant.

L'ordonnance du 15 Août 1945

En même temps qu'elle instituait l'impôt de solidarité nationale, sous la double forme d'un prélèvement sur les patrimoines et d'une contribution sur l'enrichissement, l'ordonnance du 15 août 1945 (J. O. des 16-17 août) a édicté diverses mesures de simplifications fiscales. Les principales de ces mesures, en matière de contributions directes, sont, d'une part, la suppression, à compter du 1er janvier 1945, du prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices ; d'autre part, la faculté accordée aux entreprises industrielles et commerciales de réévaluer leur bilan (art. 69 à 73), en vue de le mettre, autant que possible, en harmonie avec le niveau actuel des prix et des valeurs, cette dernière mesure ayant pour contre-partie la suppression, pour l'avenir, du droit de constitution, en franchise d'impôts, des provisions de renouvellement des stocks et des matériels (art. 76).

On ressuscite ainsi, avec des modalités d'application un peu différentes et une technique améliorée, le système de réévaluation qu'avait organisé la Circulaire du 25 janvier 1930, à la suite de la loi de stabilisation du 25 juin 1928. Mais, cette fois, c'est la loi elle-même, et non plus une simple instruction administrative, qui prévoit la revision des bilans. L'Administration ne risque plus, dès lors, de se voir désavouée par la jurisprudence du Conseil d'Etat.

Il est cependant essentiel de souligner que la réévaluation demeure *facultative*. Cette réévaluation est autorisée et même encouragée, puisqu'elle est assortie d'importantes immunités fiscales, mais elle n'est pas *imposée* par la loi. On donne au commerçant une possibilité, un droit qu'il est de son intérêt d'exercer, mais dont il n'est pas tenu d'user.

On ne se trouve donc pas en présence d'un texte qui, sur le plan du droit commercial et comptable, *ordonne* une réévaluation *générale* des bilans. Les mesures préconisées par l'ordonnance du 15 août 1945 ont, avant tout, un caractère et une portée fiscales. On remet à plus tard — à l'époque où la valeur de la monnaie se sera effectivement stabilisée — l'examen de la question de la réestima-

tion obligatoire et totale des bilans. Pour l'instant, on se contente d'une mesure d'opportunité, d'une disposition d'attente, justifiée par les exigences du redressement économique et par laquelle on donne des apaisements aux entreprises désireuses de remettre un certain ordre dans leur comptabilité.

On discerne bien que cette remise en ordre est souhaitée par le Gouvernement, qu'il l'estime conforme à l'intérêt général. C'est la raison pour laquelle, d'une part, il avertit les contribuables qu'ils peuvent, sans risque d'imposition actuelle des plus-values, procéder à la réévaluation de leurs bilans, et, d'autre part, pour les récompenser d'avoir répondu à son appel, il les autorise à calculer leurs amortissements futurs sur les nouvelles valeurs.

Les chefs d'entreprises restent donc libres de ne pas réévaluer. Mais, s'ils s'abstiennent de le faire, leurs possibilités d'amortissements seront désormais limitées au prix de revient initial de leurs immobilisations, puisque, comme on l'a vu, l'article 76 de l'ordonnance supprime la déduction, à l'avenir, des provisions de renouvellement.

En résumé, on se trouve en présence d'une réévaluation des bilans :

1° prévue par un texte *légal,* et non pas simplement tolérée par des instructions administratives ;

2° mais essentiellement *facultative* ;

3° et d'une portée principalement *fiscale.*

Nous disons « principalement » et non pas « uniquement » fiscale. C'est, qu'en effet, l'ordonnance du 15 août 1945, bien qu'elle autorise la réévaluation des bilans pour des fins surtout fiscales, a, malgré tout, et nécessairement peut-on dire, des répercussions comptables. Les réestimations qu'elle permet ne pourront pas se faire de manière extra-comptable ; elles devront, pour être opposables au Fisc, être enregistrées dans la comptabilité de l'entreprise. On ne conçoit pas, pratiquement, la tenue de deux comptabilités parallèles : l'une, à bilan réévalué, à l'usage exclusif du Fisc ; l'autre, à bilan non réévalué, à l'usage des autres tiers et du commerçant lui-même.

Lors donc qu'en application de l'ordonnance d'août 1945, le chef d'entreprise usera de la *faculté* de réévaluation, il se mettra, par cela même, dans l'*obligation* d'introduire dans son bilan de 1945 (ou, exceptionnellement, dans son bilan de 1944, si aucun exercice n'a été clos en 1945) les nouvelles règles d'estimations réévaluées, organisées par l'article 70 de cette ordonnance.

Bien plus — et sans attendre qu'une disposition législative vienne éventuellement prescrire une réévaluation obligatoire et générale des bilans — l'article 74 de la même ordonnance, débordant nettement le domaine fiscal pour légiférer sur le terrain proprement comptable, décide qu'un décret prescrira une présentation uniforme des bilans révisés. Et ces sujétions ne se limiteront pas au bilan (celui du dernier exercice clos avant le 1er janvier 1946) dans lequel aura été effectuée la réévaluation : l'article 74 ajoute,

en effet, que le même décret édictera des définitions et des règles d'évaluation auxquelles les entreprises à bilan revisé seront, à l'avenir, tenues de se conformer.

Une réforme comptable importante, bien que fragmentaire et moins ambitieuse que le Plan comptable qu'avait élaboré la commission de 1941, vient donc, dès à présent, se greffer sur les dispositions fiscales de l'ordonnance du 15 août 1945, dont elle est le prolongement obligatoire.

En fait, les prescriptions comptables annoncées par l'article 74 de cette ordonnance ont fait l'objet d'un décret spécial, en date du 5 février 1946 (J. O. du 6 février, p. 1045), dont nous avons donné l'analyse au début de cet ouvrage (Considérations Générales, p. 14 et suiv.).

Nous y avons souligné que, pour les entreprises ayant usé de la faculté de réévaluation, le bilan du dernier exercice clos avant le 1er janvier 1946 doit être obligatoirement établi, comme le seront les bilans ultérieurs, d'après le modèle-type dressé par le nouveau décret et que, dans ce bilan de départ, comme dans les bilans à venir, les divers éléments anciens, c'est-à-dire ceux qui existaient à la clôture de l'exercice 1945, devront figurer à l'actif pour leur valeur réévaluée. Quant aux opérations nouvelles, c'est-à-dire celles qui sont postérieures à la clôture du dernier bilan arrêté avant le 1er janvier 1946, elles seront obligatoirement comptabilisées dans les bilans futurs d'après les règles d'estimation édictées par le décret du 5 février 1946.

Quant aux dispositions fiscales — c'est-à-dire celles ayant trait à la revision proprement dite du bilan de 1945 — annoncées par l'article 74 de l'ordonnance du 15 août 1945, elles ont fait l'objet d'un deuxième décret, en date du 28 février 1946 (J. O. du 1er mars, p. 1780).

Des quatre questions principales soulevées par la réévaluation des bilans (*suprà*, p. 24), l'ordonnance du 15 août 1945 en résout expressément trois. Elle précise : 1° les éléments sur lesquels peut porter la réestimation ; 2° le caractère facultatif de la réévaluation ; 3° le bilan dans lequel doit être faite cette réévaluation.

Elle est par contre beaucoup moins explicite sur les index d'après lesquels doit être opérée la réévaluation. Elle se borne à indiquer, en ce qui concerne les immobilisations (1), qu'on procèdera par réévaluation du prix d'achat ou de revient « en fonction des indices caractéristiques du niveau des prix », indices dont son article 70 confie la fixation au décret d'application prévu à l'article 74.

C'est donc le décret, ci-dessus visé, du 28 février 1946 qui a fixé les indices en question. Les auteurs de ce décret avaient le choix entre plusieurs systèmes.

a) Se référerait-on, dans le calcul des indices, à la valeur du

(1) La réestimation du portefeuille, des stocks et des créances et dettes ne soulève pas de réelles difficultés.

franc par rapport à l'or ? Mais alors deux objections se présentaient.

D'une part, entre le décret-loi du 30 juin 1937 et la loi monétaire du 26 décembre 1945, la valeur du franc a cessé d'être légalement définie par un certain poids d'or.

D'autre part, le fait que le franc est défini par un certain poids d'or ne peut donner une idée de sa valeur réelle, sur le marché intérieur tout au moins, que si la convertibilité des billets en or est assurée. En régime de papier-monnaie à cours forcé, la définition-or du franc n'a pour ainsi dire aucun sens. Par exemple, le fait qu'entre le 5 août 1914 et la loi monétaire du 25 juin 1928 le franc est resté légalement défini par le poids d'or que lui avait assigné la loi de germinal n'a pas empêché le franc de perdre, pendant cette période, les quatre cinquièmes de sa valeur.

On peut d'ailleurs tenir le même raisonnement depuis la loi monétaire du 26 décembre 1945, qui a rattaché de nouveau le franc à l'or en lui assignant une valeur de 7 milligrammes 46 de métal fin. Cette définition a une signification sur le marché international, puisque le taux actuel d'alignement du franc sur le dollar (monnaie-or représentant 888 milligrammes 67 d'or fin) — soit 119 francs environ pour un dollar — ratifie notre valeur légale du franc. Mais rien ne démontre que, sur le marché intérieur, où règne le cours forcé, la valeur du franc corresponde à sa parité-or théorique.

b) Adoptant un système voisin, ferait-on état de la cote des changes, en estimant les valeurs successives du franc par rapport à une devise étrangère dirigeante rattachée à l'or et convertible en or ? Ce système n'est toutefois satisfaisant que si l'on dispose comme étalon d'une devise n'ayant cessé de conserver, jusqu'à et y compris l'époque de la réestimation du bilan, une valeur fixe par rapport à l'or. Ce n'est même plus le cas du dollar, qui, « décroché » de l'or le 19 avril 1933, est resté une monnaie flottante jusqu'au 30 juin 1934, date à laquelle, redevenu monnaie-or, il a été stabilisé à 59% de sa valeur ancienne (1).

c) Ou bien, n'estimerait-on pas préférable un rapprochement entre la valeur d'échange (pouvoir d'achat) qu'avait le franc à la date de l'achat de l'élément considéré et à celle de la réévaluation ? Les termes de comparaison devraient être fournis dans ce cas par les indices des prix de la Statistique Générale de la France. Mais quels indices conviendrait-il de retenir ? Ceux des prix de gros ou ceux des prix de détail ? Les indices d'ensemble ou ceux concernant spécialement, suivant leur nature (métaux, textiles, etc...), chacun des éléments réévalués ? Et que déciderait-on à l'égard des éléments acquis au cours des années pendant lesquelles la publication des indices avait été suspendue ?

Finalement, et non, semble-t-il, sans certaines hésitations, c'est à un régime voisin de cette dernière formule que s'est arrêté le

(1) La circulaire du 25 janvier 1930 avait pu valablement faire état du dollar car, jusqu'à cette époque, le dollar n'avait jamais cessé d'être une monnaie-or.

décret. Bien qu'on ne nous le dise pas, c'est bien à un système basé sur les variations de l'indice des prix de gros des produits industriels que se sont arrêtés les auteurs du décret : système d'ailleurs approximatif, du fait, d'une part, que l'on compare à des prix libres ou semi-libres (ceux de la période antérieure à la guerre) des prix actuels réglementés ; du fait, d'autre part, que, pendant toute la durée de la guerre, on n'a disposé que d'indices « approchés », dont le calcul n'a peut-être pas présenté les garanties d'exactitude désirables.

Dans ce cadre général, on s'est donc contenté d'un « à peu près ». On a voulu, à juste titre, bâtir quelque chose de simple et de commode, quitte à prendre certaines libertés avec la vérité économique. On a donc, dans l'ensemble, retenu les indices des prix de gros pour chacune des années 1914 (et antérieures) à 1945 et l'on a permis la réévaluation des immobilisations par l'application, à leur prix de revient, du rapport existant entre l'indice de l'année 1945 et l'indice de l'année d'acquisition. Pratiquement, le décret du 28 février 1946 (art. 11), sans se référer explicitement aux indices de prix, fixe lui-même ce rapport et en dégage un « coefficient » de réévaluation, qui varie, naturellement, suivant que l'on compare à l'année 1945 (année de base affectée du coefficient 1) telle ou telle année d'acquisition du matériel.

Ces coefficients, qui sont des *maxima*, s'échelonnent du nombre 30 (année 1914 et années antérieures) au nombre 1 (année 1945). Ils varient nécessairement en sens inverse de la hausse des prix. Plus les prix montent et tendent à se rapprocher de ceux de 1945, plus le rapport des indices, donc le coefficient, tend vers l'unité. Acheté 1.000 francs en 1914, (coefficient 30), un matériel peut être réévalué en 1945 à 30.000 francs. S'il s'agit d'un matériel acheté 1.000 francs en 1931 (coefficient 6), sa valeur réévaluée est de 6.000 francs.

Les coefficients du décret sont les suivants :

1914 et années antérieures	30
1915	21
1916	16
1917	11
1918	9
1919	8,7
1920	6
1921	9
1922	9,7
1923	7,5
1924	6,4
1925	5,7
1926	4,4
1927	4,8
1928	4,8
1929	4,9
1930	5,5
1931	6

1932	7
1933	7,7
1934	8
1935	9
1936	7,5
1937	5,3
1938	4,7
1939	4,5
1940	3,6
1941	3,3
1942	3
1943	2,2
1944	2
1945	1

L'examen de la série des coefficients réglementaires montre bien qu'on s'est attaché à suivre autant que possible la courbe des prix de gros industriels. Le coefficient 30, adopté pour les années 1914 et antérieures, ratifie à peu près la hausse des indices, puisque, comme nous l'avons vu plus haut, les prix officiels de 1945 sont approximativement 28 fois et demi plus élevés que ceux de 1914.

Le rapprochement des coefficients avec les tableaux d'indices que nous avons reproduits plus haut (p. 20) montre également que ces coefficients épousent approximativement les fluctuations de l'indice des prix de gros. Quand celui-ci s'élève, le coefficient baisse, et réciproquement.

On ne doit pas manquer de souligner, à cet égard, que la hausse des prix n'a pas été *continue* depuis 1914 ; la tendance générale est évidemment à la hausse, mais, à l'intérieur de la période 1914-1945, il y a alternances de périodes de hausse et de périodes de baisse. Ce qui explique que la série des coefficients ne s'abaisse pas de manière continue de 1914 à 1945.

Bien que forfaitaires et approximatifs, ces coefficients donnent donc, en somme, une idée assez juste de l'évolution des prix au cours de ces trente dernières années et leur emploi devrait, *théoriquement*, fournir une expression plausible des valeurs actuelles.

Mais ceci est la théorie. En fait, les coefficients n'ont pas la prétention — et les auteurs du décret n'ont assurément pas eu cette ambition — de dégager une valeur vénale actuelle, ni une valeur liquidative, ni une valeur de remplacement.

C'est si vrai que, contrairement à ce qui semblait avoir été envisagé au lendemain de l'ordonnance du 15 août 1945 — où l'on s'était proposé de fixer au moins trois séries de coefficients, s'appliquant respectivement aux immeubles, à l'outillage et aux éléments incorporeels — le décret de février 1946 ne retient, pour de louables raisons de commodité et de simplification, qu'une série unique de coefficients, s'appliquant à toutes les immobilisations, quelle qu'en soit la nature.

Ce coefficient annuel d'*ensemble* peut, en fait, s'écarter considérablement du pourcentage réel de hausse afférent à telle ou telle

nature d'immobilisations. On peut avoir une idée de la marge d'erreur à laquelle s'expose l'entreprise qui réévalue son bilan, en constatant, par exemple, que le décret du 23 mai 1946, réglant les modalités de la revision pour les compagnies d'assurances, a, spécialement pour les *immeubles*, fixé le coefficient des années 1914 et antérieures à 5,29, alors que, pour les mêmes années, le coefficient général des immobilisations susceptible d'être retenu par les entreprises ordinaires est de 30.

D'autre part — et cette remarque nous paraît essentielle — il ne faut pas perdre de vue que la réévaluation des immobilisations est obligatoirement assortie d'une réévaluation des amortissements correspondants, la nouvelle valeur comptable étant exprimée par l'excédent de la première sur la seconde. Or, en raison du caractère le plus souvent artificiel de cette réévaluation des amortissements, il est clair que la formule du décret aboutit, qu'on le veuille ou non, à une nouvelle valeur comptable conventionnelle, qui peut du reste, dans certains cas, être négative ! Comment pourrait-il être question, dans ces conditions, d'établir un lien quelconque entre cette nouvelle valeur comptable et la valeur vénale actuelle des éléments considérés ?

Cette discordance pour ainsi dire inéluctable entre la « nouvelle valeur comptable » et la « valeur vénale » s'explique d'ailleurs aisément par le fait que la *revision* des bilans organisée par l'ordonnance du 15 août 1945 est une opération totalement différente d'une *réévaluation* des bilans.

Réévaluer un bilan, c'est reprendre, un à un, chaque poste de l'actif et lui attribuer, par appréciation directe personnelle ou par voie d'expertise, une valeur actuelle de réalisation, compte tenu de sa vétusté réelle et des prix du marché. C'est ensuite recenser, en valeur actuelle, les divers éléments du passif réel, à l'exclusion des amortissements. L'excédent de l'actif sur le passif exprime le capital actuel, qui s'obtient ainsi indirectement et qui englobe, outre le capital proprement dit (au sens juridique du mot, c'est-à-dire, dans une société, les mises sociales), les réserves précédemment constituées sur les bénéfices et les réserves latentes dégagées par la réévaluation.

Dans une réévaluation ainsi pratiquée, l'opération dégage donc bien (sauf erreurs d'appréciation) la valeur réelle actuelle de l'entreprise et, s'il s'agit d'une société, on obtiendra une estimation suffisamment approchée de l'action en divisant le nombre exprimant le nouveau capital par le nombre de titres.

Tout au contraire, la revision des bilans autorisée par l'ordonnance de 1945 est une opération partielle et facultative, qui, exclusive de toute expertise, obéit à des règles spécialement édictées dans un but nettement précisé ; à savoir un meilleur calcul des amortissements futurs. Dans ce système, on ne fait pas état de la vétusté réelle : on la considère, arbitrairement, comme exprimée par les anciens amortissements réévalués, quels qu'aient été le rythme et le volume de ces amortissements. La réestimation, tant des amortissements que des éléments auxquels ils s'appliquent, s'effectue dans

la limite de coefficients maxima, établis forfaitairement. Tous les éléments du calcul sont donc conventionnels. Le Législateur ne l'ignore pas, mais il estime la formule satisfaisante, comme résolvant provisoirement *grosso modo* le problème spécial que les circonstances monétaires l'obligeaient à trancher dans l'intérêt de la production.

Remarquons d'ailleurs que, ni l'ordonnance, ni le décret ne se préoccupent expressément de cette conception du dégagement d'une valeur réelle actuelle. Le mot n'y est pas et l'on peut penser que c'est à dessein qu'il en est absent, car les ambitions du Législateur sont beaucoup moins vastes. Il se borne à prendre une solution d'attente, à but limité, sans envisager, pour l'instant, le problème infiniment plus large de la réévaluation des bilans.

C'est l'Administration des Contributions Directes qui, se fondant sur ce que les coefficients réglementaires sont des maxima, dans la limite desquels le chef d'entreprise peut exercer son pouvoir d'appréciation, introduit dans le débat la notion de valeur réelle. « En principe — expose la Circulaire du 15 avril 1946 — les entreprises qui procèdent à la réévaluation de leur bilan doivent faire apparaître *la valeur actuelle* des éléments réévalués ». De cette façon, les bilans exprimeront « *plus exactement* », ajoute-t-elle, la situation réelle des entreprises.

La recommandation est louable. Bien que la question ne soit pas de son ressort, l'Administration, se plaçant sur le plan commercial, ne désire pas que les contribuables se servent de l'ordonnance de 1945 pour gonfler indûment leurs actifs. On peut même ajouter qu'elle a un intérêt immédiat à empêcher ce gonflement, qui se traduirait finalement par l'allocation en franchise d'impôt d'amortissements excessifs.

Mais il reste que ce n'est là qu'une recommandation, inspirée de l'idée que l'ordonnance a tendu à une appréciation « plus exacte » — *et non pas à une appréciation exacte* — de la valeur des entreprises. Tout ce qu'on peut dire, c'est que, tant bien que mal, la revision aboutit à des évaluations moins fausses qu'auparavant, mais qu'à raison de son caractère essentiellement forfaitaire, elle ne dégage nullement des valeurs réelles, nonobstant la marge d'appréciation qui est laissée au chef d'entreprise. Pris dans la mécanique compliquée du décret du 28 février, le contribuable aura fort bien pu, en toute bonne foi, et tout en restant dans les limites des maxima réglementaires, s'arrêter à des estimations supérieures à la réalité : une réalité plutôt insaisissable dans la tenue actuelle des prix.

Ces considérations montrent combien serait fragile la prétention du Service de l'Enregistrement qui consisterait à tirer argument des résultats de la revision des bilans pour majorer, en matière d'impôt de solidarité nationale, les estimations de fonds de commerce et les évaluations d'actions d'affaires industrielles ou commerciales sur lesquelles il aurait antérieurement donné son accord. La valeur *plausible* donnée par la revision n'a rien de commun

avec la valeur *vénale* à retenir en matière d'impôt de solidarité (1).

Tel est bien, d'ailleurs, le point de vue auquel s'est finalement rangé l'Enregistrement. Dans son Bulletin du 15 juillet 1946, la Régie souligne, en effet, que la revision des bilans est une simple mesure comptable dont les résultats ne sauraient exercer d'influence, en matière d'impôt de solidarité, sur l'appréciation de la valeur vénale des actions et parts sociales. Cependant, lorsque la valeur mathématique des titres, dégagée des bilans réévalués, est notablement supérieure à l'estimation admise pour l'assiette de cet impôt, elle se réserve le droit de rechercher si la différence constatée ne tient pas à l'insuffisance de l'estimation assignée par la société à certains éléments de son actif et, dans l'affirmative, de relever l'évaluation précédemment attribuée aux parts sociales. Par rapport à l'impôt de solidarité, la revision des bilans peut parfois, en d'autres termes, jouer le rôle « d'avertisseur », mais l'Administration de l'Enregistrement reconnaît en termes formels que « valeur vénale » et « nouvelle valeur comptable » sont des notions essentiellement différentes.

Notons encore que l'industriel qui désire reviser son bilan n'est pas obligé, pour autant, de réévaluer tous les postes qui, légalement, sont susceptibles de l'être. En sorte que, comme on l'a dit fort justement, le bilan reste, après revision, un document « bigarré ».

Mais pourquoi faut-il que cette construction, somme toute libérale dans l'ensemble, soit déparée par une taxation (5%) de la fraction de la plus-value de réévaluation correspondant aux immobilisations dont le financement est réputé avoir été assuré par le produit d'emprunts contractés en francs plus forts que les francs actuels ?

Les auteurs de la loi sont partis de cette idée que l'entreprise ayant investi ces emprunts en des immobilisations dont la valeur a monté dans la mesure de la baisse de la monnaie et n'étant par ailleurs tenue de rembourser sa dette qu'en francs dépréciés, a de la sorte réalisé un enrichissement abusif, qu'il est juste de soumettre à l'impôt.

Il est déjà quelque peu choquant de voir ainsi l'Etat, qui se garde bien de revaloriser les créances qu'ont sur lui les rentiers, faire en quelque sorte grief aux entreprises privées d'agir de même à l'égard de leurs propres prêteurs.

Mais bien moins explicable encore est la conclusion que l'Etat tire de sa constatation. On pourrait supposer que, sensible à l'appauvrissement des prêteurs, il affectera le produit de son impôt à l'allègement des charges de ceux-ci, en réduisant, par exemple, le poids des taxes grevant les titres d'emprunt. La mesure aurait ainsi une explication logique et même une certaine valeur morale. Elle perd par contre toute signification lorsqu'on voit l'Etat lui-même s'approprier, sous forme d'impôt, des sommes qui, en équité sinon en droit, ne devraient revenir qu'aux prêteurs.

(1) Voir, sur ce point, l'intéressante étude publiée en juin 1946 par M. René Lotte, Directeur de la revue « *Impôts et Sociétés* ».

Si l'on objecte que l'entreprise emprunteuse s'est, en fait, enrichie, on peut répondre que cet enrichissement existe au même titre chez les entreprises qui n'ont pas réévalué leur bilan et qui, elles, échappent à l'imposition. Le bien-fondé de la taxe ne repose ainsi que sur le simple fait qu'une plus-value, *du reste non réalisée,* est constatée par les écritures des entreprises à bilan revisé, alors qu'elle ne l'est pas chez les autres entreprises : on peut estimer que cette justification est bien mince.

Il est à peine nécessaire de souligner, d'autre part, que cette mesure de taxation, qui peut être fort lourde pour les sociétés grosses emprunteuses, obligera souvent ces sociétés à renoncer aux bienfaits de la réévaluation, ce qui ira directement à l'encontre des intentions du législateur et des intérêts bien compris de l'économie.

Il n'est point besoin, enfin, d'insister sur les difficultés pratiques auxquelles se heurte la ventilation de la plus-value, lorsqu'il s'agit de déterminer la mesure dans laquelle le financement des immobilisations a été assuré par des capitaux d'emprunt. Pour y remédier, la loi a dû admettre un forfait ; mais le moins qu'on puisse en dire est qu'il conduit, le plus souvent, à des résultats parfaitement arbitraires.

En bref, c'est un petit moyen que nous offre l'article 72 de l'ordonnance du 15 août 1945. Malgré les apparences, il ne sert ni la justice, ni même l'intérêt de l'Etat, tout en apportant une gêne grave au redressement des entreprises.

La revision des bilans a fait l'objet d'une très importante Circulaire de la Direction Générale des Contributions Directes en date du 15 avril 1946, n° 2224.

Cette circulaire, d'une clarté remarquable comme toutes les instructions publiées par notre vieille Régie des Impôts Directs, est le plus généralement conçue dans un esprit vraiment libéral. Elle donne, sous chaque article du décret du 28 février 1946, un commentaire détaillé, divisé en numéros. Nous aurons assez souvent à nous référer à ces commentaires (sous la forme : *Circ. N°*...), particulièrement sur les points où nous nous écartons de la doctrine administrative.

SECTION II

Modalités d'application et conséquences fiscales de la revision

On examinera dans cette Section les modalités de la revision, ce qui nous permettra de dégager les conséquences qui en résulteront pour les entreprises, notamment dans le domaine fiscal.

MODALITES D'APPLICATION

Entreprises autorisées à reviser leur bilan

Ce sont, d'après l'article 69 de l'ordonnance du 15 août 1945, « les entreprises passibles de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux ». Ces entreprises sont définies par les articles 1er et 3 du Code Général des Contributions Directes, tels qu'ils ont été complétés par la loi du 13 janvier 1941 et par le décret de codification du 28 octobre 1942.

Peuvent donc reviser leur bilan, non seulement — ce qui va de soi — toute la masse des contribuables ayant la qualité juridique de commerçant, mais, d'une manière plus générale, tous ceux qui exercent une profession commerciale, industrielle, artisanale ou minière. Il convient, à cet égard, de se référer à la jurisprudence rendue par le Conseil d'Etat en matière cédulaire, jurisprudence qui, pour classer les professions dans la cédule des B. I. C., s'attache moins aux définitions du droit commercial qu'à la nature des opérations effectuées. C'est ainsi, par exemple, que tout contribuable mettant en œuvre des moyens industriels d'une certaine importance peut être justiciable de la cédule des B. I. C., même si, du point de vue juridique pur, sa qualité de commerçant peut prêter à discussion.

Soulignons, au surplus, qu'en vertu des dispositions expresses de l'article 3 du Code des Impôts Directs, sont soumises à l'impôt des B. I. C. :

a) Quel que soit leur objet — civil ou commercial — les sociétés par actions, les sociétés à responsabilité limitée, ainsi que les sociétés en commandite simple dont le montant de la commandite excède 25% du capital social et qui ont opté pour le régime fiscal applicable aux sociétés en commandite par actions ;

b) Toute une série d'entreprises nommément désignées : coopératives de consommation, coopératives d'artisans, coopératives ouvrières de production, marchands d'immeubles et de fonds de commerce et intermédiaires opérant sur les mêmes biens, lotisseurs, loueurs d'établissements industriels ou commerciaux, adjudicataires de droits communaux, établissements publics à caractère industriel ou commercial, organismes de l'Etat, des départements ou des communes ayant le même caractère, à l'exception des organismes d'Etat ne jouissant pas de l'autonomie financière.

Territorialement, l'ordonnance s'applique à toutes les entreprises situées dans la France métropolitaine, lesquelles peuvent réévaluer aussi bien leurs éléments français que leurs éléments étrangers ou coloniaux.

Les personnes ou sociétés dont le siège est à l'étranger ou aux colonies peuvent en revendiquer le bénéfice, dès lors qu'elles possèdent en France des établissements passibles de l'impôt des B. I. C. La revision porte alors sur le bilan concernant spécialement l'établissement français.

Par contre, les modalités de revision des bilans prévues par les articles 69 et suivants de l'ordonnance du 15 août 1945 et par le décret du 28 février 1946 ne s'appliquent pas aux entreprises sises en Algérie. Pour ces entreprises, la revision des bilans a été réglementée par un décret paru au Journal Officiel algérien des 19 et 22 mars 1946.

Le système algérien est, dans l'ensemble, calqué sur le système métropolitain. Les points principaux sur lesquels il s'en écarte concernent : 1° Les coefficients de réévaluation ; 2° la compensation des plus-values et des moins-values, qui, dans la formule algérienne, est générale ; 3° les provisions de renouvellement du matériel ancien qui, ayant été, sous certaines conditions, fiscalement déductibles au fur et à mesure de leur constitution dans la législation algérienne, interviennent aujourd'hui, au même titre que les amortissements, dans le calcul de la réévaluation de ce matériel.

La co-existence des deux systèmes métropolitain et algérien soulève d'ailleurs certaines difficultés pour les entreprises qui ont à la fois des établisements en France métropolitaine et en Algérie.

A la condition d'avoir une comptabilité présentant de suffisantes garanties d'exactitude, les entreprises forfaitairement imposées aux B. I. C. (art. 13 à 15 du Code des Impôts Directs) peuvent reviser leur bilan. Elles pourront ultérieurement tirer parti de cette revision, le jour où elles cesseront d'être soumises au régime du forfait.

La revision n'est évidemment possible que pour les entreprises qui avaient encore une existence de droit ou de fait en 1945. Ce principe pose un problème pour les sociétés en liquidation.

Les sociétés dissoutes mais non encore liquidées demeurent imposables aux B. I. C. tant que leur liquidation n'a pas pris fin. L'interprétation littérale de l'article 69 de l'ordonnance du 15 août 1945 les autoriserait donc à réévaluer leur dernier bilan antérieur au 1er janvier 1946, dès lors que leur liquidation ne serait pas terminée à cette date.

Nous ne croyons pas, cependant, que la validité d'une telle réévaluation serait admise par les tribunaux administratifs. La revision du bilan ne présente, en effet, dans les sociétés en voie de disparition, aucune utilité économique ; point n'est besoin, en particulier, de leur allouer de nouvelles marges d'amortissements, puisqu'elles ne concourent plus au développement de la production nationale. On peut au surplus se demander, même au pur point de vue juridique, si cette revision serait défendable, car, comme l'a fort bien souligné un arrêt du Conseil d'Etat du 30 juin 1944, « si la société subsiste pendant la durée de sa liquidation, cette survie ne saurait être admise que dans la mesure nécessaire à l'accomplissement des actes de liquidation ». Il est évident, à cet égard, que la revision du bilan n'est nullement commandée ni nécessitée par les opérations de liquidation.

Enfin, de deux choses l'une :

Ou bien la plus-value de réévaluation serait purement et simplement inscrite à la réserve spéciale : dans ce cas, l'opération ne

présenterait aucun intérêt pour la société, puisque la distribution de ladite réserve serait soumise à tous les impôts de droit commun (B. I. C., taxe du revenu des valeurs mobilières, impôt général sur le revenu) au jour prochain de la liquidation finale.

Ou bien, la plus-value de réévaluation serait, moyennant le paiement du seul droit d'enregistrement de 16%, incorporée au capital social : dans ce cas, l'Administration pourrait soutenir, en invoquant, au besoin (tout au moins en matière de B. I. C. et d'impôt général), la théorie de l'abus du droit (art. 156 *quinquiès* du Code des Impôts Directs), que l'opération, dépourvue de toute utilité économique ou juridique, n'a été faite qu'en vue d'éluder les impôts, beaucoup plus élevés, qui devraient normalement frapper la société, à l'occasion de sa prochaine liquidation.

De son côté, la régie de l'Enregistrement considérerait, croyons-nous savoir, qu'une telle incorporation déguise une répartition de bénéfices aux actionnaires et elle réclamerait, en conséquence, le paiement de la taxe du revenu des valeurs mobilières.

La revision du bilan, dans les sociétés de l'espèce, n'est donc pas une opération de tout repos.

Bilan dans lequel doit être constatée la réévaluation

Contrairement à ce qu'avait admis la Circulaire du 25 janvier 1930, les entreprises ne sont pas autorisées à reviser n'importe lequel de leurs bilans. Le bilan qui doit constater la réévaluation est désigné par la loi elle-même. En d'autres termes, la loi donne bien au contribuable une simple *faculté* de revision, mais, dès lors qu'il use de cette faculté, il a l'*obligation* d'enregistrer les résultats de la réévaluation dans un bilan nommément désigné, qui est celui « du dernier exercice clos avant le 1er janvier 1946 » (Ordonnance, art. 70 ; décret, art. 2). S'il ne la fait pas dans ce bilan, il perd, en l'état actuel de la législation, tout droit d'y procéder dans un bilan ultérieur.

Dans la quasi-généralité des cas, la réévaluation est donc constatée dans le bilan de l'exercice clos en 1945. C'est l'hypothèse normale qu'a envisagée le décret et l'on en trouve la confirmation dans l'article 11, qui fixe les coefficients de réévaluation par rapport à l'année 1945, affectée de l'indice 1.

Si, du reste, en raison notamment d'un changement apporté à la date de clôture de l'exercice, deux bilans ont été arrêtés en 1945, le 30 juin et le 31 décembre par exemple, le bilan dans lequel doit être enregistrée la réévaluation est le dernier en date. Inversement, si aucun bilan n'a été arrêté en 1945, la revision peut valablement être effectuée dans le dernier bilan clos en 1944.

Les entreprises qui, dès avant la publication du décret du 28 février 1946, avaient déjà arrêté leur bilan du dernier exercice clos avant le 1er janvier 1946 — ou qui même, en vertu d'obligations statutaires par exemple, avaient dû l'arrêter (sur les anciennes bases) postérieurement à cette publication, mais avant le 31 juillet 1946, date extrême de dépôt de leur déclaration fiscale — ont été autori-

sées à rectifier rétroactivement ce bilan, étant entendu que les sociétés auraient à faire ratifier le bilan réévalué par la première assemblée générale des associés ou actionnaires réunie après l'établissement de ce bilan.

Cette rectification rétroactive des comptes déjà arrêtés et approuvés de l'exercice 1945 peut faire apparaître cet exercice comme moins bénéficiaire ou même comme déficitaire, et, par conséquent, remettre en cause le bien-fondé du dividende qui a pu déjà être distribué en partant du bilan avant revision.

Il serait évidemment peu sage d'obliger les actionnaires à rapporter les sommes dont la distribution apparaît, après revision comme injustifiée. Mais la société devra tenir compte de cette situation dans le calcul de ses prochaines distributions, qui devront être réduites en conséquence.

Eléments sur lesquels peut porter la revision

Tous les postes du bilan ne sont pas revisables. L'article 69 de l'ordonnance dispose que les entreprises peuvent procéder... « à la réévaluation de leur actif et de certains éléments de leur passif ».

Les postes revisables sont, d'après les dispositions combinées de l'article 70 de l'ordonnance et de l'article 4 du décret :

1° Les immobilisations corporelles (terrains, bâtiments, matériel, outillage, mobilier, agencements, or en lingots ou en pièces de monnaie n'ayant plus cours) ou incorporelles (fonds de commerce, marques, brevets, etc... acquis par l'entreprise) encore utilisables à la date du bilan revisé, que ces immobilisations soient ou non affectées à l'exploitation, ainsi que les amortissements appliqués à ces immobilisations ;

2° Le portefeuille, qu'il s'agisse de titres de participation ou de titres de placement (pour la définition de ces titres, voir l'article 6 du décret du 5 février 1946), les titres étrangers étant réévaluables comme les titres français ;

3° Les créances et dettes en monnaie étrangère.

Pour ces différents postes, l'ordonnance prévoit effectivement une *réévaluation* faisant appel à des modalités différentes des règles habituelles d'estimation (1). Cette réévaluation permet, dans les trois cas, des dotations, en franchise d'impôt, à la réserve spéciale.

Mais, l'article 70 de l'ordonnance ajoute à cette énumération les créances et les dettes en francs, les stocks et les travaux en cours. Cette addition peut créer une équivoque. Ces postes, en effet, n'ont pas, à proprement parler, à être réévalués. Les estimations que leur assigne l'ordonnance (valeur nominale pour les créances et dettes, prix de revient pour les stocks et travaux) sont celles-là mêmes que la réglementation cédulaire traditionnelle obligeait les entreprises à appliquer dès avant le décret de réévaluation et dont elles auraient dû faire emploi dans leur bilan de 1945, même si

(1) Ceci, d'ailleurs, n'est que partiellement vrai pour les créances et dettes en monnaie étrangère. Mais nous verrons plus loin que ce sont des raisons d'opportunité qui ont conduit à assimiler ces éléments aux immobilisations et au portefeuille.

l'ordonnance du 15 août 1945 n'était pas intervenue. Aucune plus-value de réévaluation ne peut donc, en principe, être dégagée sur les postes en question, dont l'estimation n'exercera d'influence, comme en régime normal, que sur les résultats de l'exercice 1945, *sans affecter la réserve spéciale de réévaluation.*

C'est d'ailleurs ce que marque clairement l'article 4 du décret, dont la rédaction est plus heureuse que celle de l'article 70 de l'ordonnance. Après avoir précisé, en effet, que les immobilisations et leurs amortissements, le portefeuille et les créances et dettes en monnaie étrangère *peuvent* être *réévalués*, l'article 4 se contente d'ajouter que les créances et les dettes en francs, les stocks et les travaux en cours *sont évalués* conformément aux articles 8 et 9, c'est-à-dire, comme antérieurement, à leur valeur nominale (créances et dettes) ou à leur prix de revient (stocks et travaux), sauf constitution éventuelle (ce qui était également admis précédemment) de provisions pour dépréciation.

L'énumération limitative de la loi laisse par contre en dehors du domaine de la réévaluation :

— les frais de premier établisement, qui constituent un actif fictif (1) ;

— les comptes d'ordre ou de régularisation de l'actif et du passif, qui sont de simples ajustements comptables destinés à équilibrer le bilan ou à n'y rattacher que les opérations qui concernent effectivement l'exercice (1) ;

— le capital et les réserves figurant au passif, qui sont la contre-partie d'éléments d'actif eux-mêmes réévalués ;

— les provisions pour risques, pour dépréciation ou pour renouvellement ;

L'ordonnance du 15 août 1945 ayant ainsi précisé limitativement les postes du bilan sur lesquels peut porter la réévaluation, l'article 4 du décret fournit une indication supplémentaire fort intéressante : il dispose que la revision peut s'appliquer « à tout ou partie des éléments d'actif ou de passif » visés à l'article 70 de l'ordonnance. L'entreprise est donc absolument libre de choisir, parmi les éléments susceptibles d'être réévalués, ceux qu'elle désire réévaluer. Selon ses convenances, elle peut limiter la revision à tel ou tel poste, ou même à telle ou telle fraction d'un ou de plusieurs de ses postes réévaluables. Elle pourra réévaluer ses constructions et non ses terrains, son matériel fixe et non son outillage mobile, ses immobilisations amortissables et non son portefeuille, ses créances et non ses titres, etc... A l'intérieur même d'un poste — le poste « immeubles » par exemple — elle pourra réévaluer tels éléments (les immeubles français) et ne pas réestimer les autres (les immeubles étrangers). La rédaction du § 1[er] de l'article 4 semble bien, à cet égard, donner aux entreprises un pouvoir d'appréciation quasi-absolu.

En définitive, l'entreprise peut se placer sous le régime du décret du 28 février 1946 sans être tenue, pour autant de réévaluer

(1) Pour la définition de ce poste, v. l'article 6 du décret comptable du 5 février 1946.

tous les postes de son bilan susceptibles de revision : elle détermine elle-même, compte exclusivement tenu de ses propres intérêts, ceux de ces postes qu'elle réestimera. Encore faut-il, cependant, pour qu'on se trouve en présence d'une véritable revision au sens du décret, que celle-ci ait une certaine importance (v. l'article 31).

Mais, en tout état de cause — et c'est là une règle de bon sens — la réévaluation ne peut s'appliquer qu'à les éléments existant effectivement à la date de clôture du bilan revisé. Les éléments matériellement sortis de l'actif de l'entreprise ou devenus hors d'usage avant cette date ne peuvent être réévalués (voir cependant, pour les matériels réquisitionnés, *(suprà,* Chap. II).

Du fait que sont seuls susceptibles d'être réévalués les éléments encore utilisables à la date du bilan revisé, les entreprises sinistrées ne sont pas en droit de réévaluer celles de leurs immobilisations qui ont été entièrement détruites. Mais elles pourront ultérieurement calculer leurs nouveaux amortissements sur le prix de remplacement de ces immobilisations, bien que la fraction des indemnités qui excèdera le prix de revient des éléments détruits n'aura pas été soumise à l'impôt.

Calcul de la réévaluation maxima

Ce calcul, qui est réglementé par l'article 70 de l'ordonnance et par les articles 5 à 10 du décret du 28 février 1946, varie suivant la nature des postes à réévaluer. Mais, en toute hypothèse, il s'agit là d'une réestimation *maxima.* L'entreprise peut rester en deçà, soit pour tous les éléments qu'elle réévalue, soit pour certains d'entre eux. La marge de réduction peut d'ailleurs varier suivant les éléments. En se déterminant, l'entreprise ne doit pas perdre de vue que la réévaluation — qui se traduit par une plus-value portée à une réserve spéciale susceptible d'être incorporée au capital ou même distribuée — ne doit pas faire ressortir d'actifs *fictifs.* La revision ne peut, en aucun cas, aboutir, pour un élément quelconque, à une estimation supérieure à la valeur réelle de cet élément.

Immobilisations

Pour la clarté de l'exposé, rappelons tout d'abord quelques définitions essentielles, données par l'article 6 du décret comptable du 5 février 1946, et qui sont applicables à l'établissement du bilan revisé (art. 1[er] de ce dernier décret).

Les immobilisations se subdivisent :

en immobilisations d'exploitation, comprenant les biens de toute nature, mobiliers ou immobiliers, corporels ou incorporels, acquis ou créés par l'entreprise, non pour être vendus ou transformés, mais pour être utilisés d'une manière durable comme instruments de travail,

et en immobilisations hors exploitation, comprenant les biens de toute nature, mobiliers ou immobiliers, corporels ou incorporels, acquis ou créés par l'entreprise à titre d'emploi de capitaux, et dont l'objet n'est pas de servir à l'exploitation proprement dite.

L'amortissement est la constatation comptable de la perte subie sur la valeur d'actif des immobilisations *qui se déprécient nécessairement avec le temps.*

Quant aux dépréciations qui peuvent être dues à des causes autres que l'usure du temps, elles ne peuvent donner lieu qu'à des « provisions pour dépréciation » et non à des amortissements.

Alors, par exemple, qu'un matériel d'exploitation est une immobilisation amortissable, un terrain, ou un fonds de commerce n'a pas ce caractère, car il ne se déprécie pas avec le temps. Il ne peut donner lieu, éventuellement, qu'à une provision pour dépréciation, si, pour une raison quelconque, il a effectivement subi une moins-value.

Ceci dit, l'article 5 du décret du 28 février 1946 dispose que les immobilisations corporelles ou incorporelles, amortissables ou non, et qu'il s'agisse d'immobilisations d'exploitation ou hors exploitation, peuvent être réévaluées, dès lors qu'elles sont encore susceptibles d'être utilisées par l'entreprise à la date du bilan revisé, même si elles sont entièrement amorties à cette date.

Pour être réévaluable, il suffit donc que l'immobilisation soit encore en service au moment de la revision du bilan. Peu importe qu'elle soit entièrement amortie et qu'elle ne figure plus à l'actif ou qu'elle n'y soit portée symboliquement que pour un franc.

La réévaluation des immobilisations doit, aux termes de l'article 70 de l'ordonnance, être effectuée en fonction des indices caractéristiques du niveau des prix, c'est-à-dire d'après le rapport existant entre l'indice des prix de l'année 1945 et celui de l'année d'acquisition de l'élément considéré : nous renvoyons sur ce point, aux explications d'ordre général que nous avons données plus haut (p. 244 et suiv.). L'application de ce rapport au prix de revient dudit élément fournit sa valeur maxima de réévaluation. Il est interdit à l'entreprise de la dépasser, mais il lui est loisible de rester en deçà et de fixer elle-même la proportion dans laquelle elle le réévaluera. Elle peut, de même, réévaluer à plein certaines de ses immobilisations et ne réévaluer que partiellement (ou même ne pas réévaluer du tout) certaines autres.

En fait, dans un but de simplification, les pouvoirs publics ont eux-mêmes fixé, forfaitairement, le rapport des indices des prix de gros industriels pour chacune des années 1914 (et antérieures) à 1945 et ils en ont dégagé une série de coefficients, qui figure à l'article 11 du décret. Nous avons donné plus haut (page 245) le tableau de ces coefficients.

L'article 5 de ce décret décide, en conséquence, que la valeur d'actif maxima susceptible d'être assignée à chaque élément des immobilisations est obtenue en multipliant son prix d'achat ou de revient par le coefficient prévu à l'article 11 et correspondant à l'année au cours de laquelle cet élément est entré dans le patrimoine de l'entreprise. Un matériel acquis pour 100.000 francs en 1938, année affectée du coefficient 4,7, pourra donc être réévalué, au maximum, à 470.000 francs.

Que faut-il entendre par prix d'achat ou de revient d'une immobilisation ? Le décret comptable du 5 février 1946 indique, dans son article 7, que les immobilisations sont inscrites à l'actif pour leur « valeur d'origine », cette valeur s'entendant : pour les éléments acquis par l'entreprise, du prix d'achat augmenté des dépenses accessoires telles que frais de transport, droits de douane, frais d'installation et de montage, et, pour les immobilisations créées par l'entreprise, du prix de revient des matières ou fournitures utilisées, augmenté des dépenses et charges directes ou indirectes de fabrication (y compris les amortissements et les provisions affectant les éléments concourant à la fabrication). Mais les règles d'évaluation ainsi tracées ne sont applicables que pour l'avenir (décret du 5 février 1946, art. 1er).

Il semble cependant qu'à raison même de leur sagesse, qui leur confère en quelque sorte une valeur permanente, ces règles puissent être acceptées pour le passé, tout au moins dans les entreprises qui les ont effectivement pratiquées. Entrés dans les prix de revient, et non considérés par l'entreprise comme des frais de premier établissement immédiatement amortissables en totalité, les frais accessoires ci-dessus visés nous paraissent donc en pareil cas réévaluables au même titre que le prix principal auquel ils sont venus s'ajouter.

Mais il n'y aurait pas lieu de comprendre dans le prix de revient réévaluable les frais d'acquisition, tels que droits d'enregistrement, commissions d'intermédiaires, etc... qui auraient été passés par frais généraux.

Il est à noter, par contre, que le Conseil d'Etat a considéré comme faisant partie du prix de revient :

le prix d'achat d'une promesse de vente d'un immeuble nécessaire à l'exploitation (arrêt du 24 juillet 1937) ;

le prix d'acquisition d'un droit au bail assorti d'une promesse de vente et ayant permis l'acquisition d'un terrain nécessaire à l'entreprise (arrêt du 11 janvier 1937) ;

le montant du droit d'option sur un terrain dont l'acquisition a été ultérieurement réalisée (arrêt du 3 avril 1940).

A titre de règle pratique, l'Administration admet que le prix de revient réévaluable s'entend du chiffre porté au bilan lors de l'acquisition de l'élément, étant entendu que, si le prix de revient a été totalement passé par frais généraux, l'entreprise doit fournir toutes les justifications nécessaires.

Il résulte du système du décret que la réévaluation d'une immobilisation n'est possible que s'il existe, pour cette immobilisation, un prix d'achat ou de revient. On ne peut donc réévaluer un élément qui est entré sans frais dans l'actif de l'entreprise : par exemple la clientèle attachée à un fonds de commerce créé par celle-ci.

L'application du décret soulèvera par ailleurs une sérieuse difficulté en ce qui concerne les industriels qui ont remployé des créances de dommages de guerre acquises de tiers en vertu des

dispositions de la loi du 17 avril 1919. Nous avons examiné cette question au Chapitre IV (*suprà*, p. 213).

L'article 5 soulève une autre question : que faut-il entendre par... « l'année au cours de laquelle l'élément réévalué est entré dans l'actif de l'entreprise » ? Cette expression nous semble devoir s'entendre de l'année au cours de laquelle l'accord ayant été réalisé avec le fournisseur sur la chose et le prix, l'entreprise est devenue juridiquement propriétaire de l'élément considéré, encore que la livraison et le règlement du prix en aient été effectués au cours d'une année subséquente (1).

Lorsque, au cas d'exercice ne coïncidant pas avec l'année civile, la date d'acquisition de l'élément réévalué n'est pas exactement connue, l'Administration décide qu'il faut retenir le coefficient correspondant à l'année pendant laquelle a été clos l'exercice d'acquisition de l'élément.

En principe, la réévaluation doit être opérée séparément pour chaque élément des immobilisations. Mais les documents comptables de l'entreprise peuvent ne pas permettre l'emploi d'un tel procédé. L'article 5 décide, qu'en pareil cas, la réestimation peut être faite globalement, pour l'ensemble des immobilisations de même nature acquises au cours d'une même année et encore en service à la date du bilan revisé, en appliquant au prix d'achat ou de revient total de ces immobilisations le coefficient correspondant à l'année en cause.

Les éléments *de même nature* seront ceux respectivement inscrits aux rubriques comptables usuelles : terrains, bâtiments, matériels et outillage, fonds de commerce, etc...

Dans le même esprit de simplification, l'article 5 ajoute que lorsqu'on ignore l'année d'acquisition de certains éléments, on peut faire application au prix d'achat ou de revient total des éléments de même nature acquis au cours d'une période déterminée (convenablement choisie par l'entreprise, sauf droit de contrôle de l'Administration) du coefficient moyen calculé sur cette période, en divisant le total des coefficients afférents aux années comprises dans celle-ci par le nombre de ces années : tel pourra être le cas, notamment, des immobilisations édifiées par l'entreprise, lorsque les dépenses y relatives se sont étalées sur plusieurs années.

Si la période considérée comprend un certain nombre d'années antérieures à 1914, le coefficient moyen est calculé en les comptant pour une seule année, affectée du coefficient 30.

L'application des principes qui précèdent fournit la valeur maxima de réévaluation de chacun des éléments d'immobilisations sur lesquels l'entreprise fait porter la revision.

Mais, pour les immobilisations amortissables, cette valeur doit, conformément à l'article 70 de l'ordonnance du 15 août 1945, être corrigée par une réévaluation des amortissements pratiqués sur ces immobilisations. C'est une question que nous examinerons plus loin (p. 268).

---

(1) Sur ce point, voir *Circ.*, n^os^ 21 et 22.

Portefeuille

Depuis une décision du ministre du Budget du 29 janvier 1932, les entreprises peuvent, au point de vue fiscal, adopter le système mixte d'évaluation, qui consiste à appliquer dans leur bilan le prix d'achat aux valeurs en hausse et le cours du jour de l'inventaire (ou un cours intermédiaire) aux valeurs qui se sont dépréciées par rapport à leur prix d'achat. L'évaluation du portefeuille est ainsi faite titre par titre, sans compensation entre les hausses et les baisses. Toutefois, comme il est logique, si une dévaluation a été appliquée à un titre qui a baissé au cours de l'exercice et si ce titre bénéficie d'une hausse au cours d'un exercice ultérieur, on rapporte cette hausse, dans la limite du prix d'achat, aux bénéfices de ce dernier exercice.

Cette interprétation, conforme à la sage pratique comptable, a été approuvée par le Conseil d'Etat (arrêts des 19 juin 1934 et 8 janvier 1943).

L'article 6 du décret du 28 février 1946 décide que si l'entreprise réévalue son portefeuille (actions, parts bénéficiaires ou de fondateurs, obligations, rentes et effets publics, parts de sociétés à responsabilité limitée, parts de commandite), elle doit le réestimer titre par titre, la nouvelle valeur attribuée à *chaque titre* ne pouvant excéder le moins élevé des deux chiffres suivants :

a) sa valeur au cours moyen du deuxième semestre de l'année 1945, s'il s'agit d'un titre coté (1), ou sa valeur intrinsèque, s'il s'agit d'un titre non coté ;

b) le chiffre obtenu en multipliant son prix d'achat par celui des coefficients fixés par l'article 11 qui correspond à l'année de son acquisition, c'est-à-dire à l'année de son entrée effective dans le patrimoine de l'entreprise.

On a donc, par l'institution de ce double barrage, entouré la réévaluation du portefeuille de plus de précautions, si l'on peut dire, que celle des immobilisations, pour laquelle, ainsi qu'on l'a indiqué ci-dessus, l'ordonnance et le décret n'ont prévu qu'un plafond : celui basé sur l'application des coefficients.

Prenons tout d'abord l'exemple d'un titre coté. On se garde bien, en premier lieu, de fixer sa valeur maxima de réévaluation au cours du jour de clôture du bilan de l'exercice 1945. Pour neutraliser, dans toute la mesure du possible, les effets qu'ont pu avoir sur la tenue du titre une spéculation boursière aux tendances changeantes et les circonstances exceptionnelles de l'époque, on se base sur le cours moyen du semestre le plus voisin de la date du bilan revisé. Mais, d'autre part, si ce cours moyen est supérieur à l'évaluation maxima résultant de l'application du système forfaitaire des coefficients, c'est cette dernière évaluation qui sert de plafond à la réestimation du titre.

De même, pour les titres non cotés, c'est cette évaluation for-

(1) Pour la cote à retenir, voir *Circ.* n^{os} 34 et 35.

faitaire qui doit être retenue comme maximum, dès lors qu'elle est inférieure à ce que le décret appelle la valeur « intrinsèque » du titre.

Cette valeur intrinsèque s'entend, pour les actions, « du quotient de la valeur *réelle actuelle* de l'actif net par le nombre d'actions ayant droit à la répartition de *cet actif net* ».

On s'écarte donc ici des règles admises, pour l'évaluation des titres non cotés, dans l'assiette de l'impôt de mutation par décès, de l'impôt de solidarité nationale et de l'ancienne taxe annuelle de transmission. On sait qu'en ces matières l'estimation imposable ressort de la combinaison de deux éléments d'appréciation : valeur mathématique de liquidation et valeur de capitalisation du titre.

En notre matière, au contraire, on ne doit retenir que la valeur réelle actuelle du titre, dégagée, non de l'actif net comptable (qui peut, pour des raisons diverses, être sous-estimé), mais de la valeur nette réelle de l'actif de la société émettrice à la date de clôture du bilan revisé, date qui peut d'ailleurs être différente de la date de clôture du bilan de cette société.

La valeur intrinsèque du titre (de placement ou de participation) qu'il s'agit de déterminer pour le calcul du plafond à la date du bilan revisé (par exemple à la date du 31 décembre 1945, si l'exercice de l'entreprise qui réévalue concorde avec l'année civile) ne coïncide donc pas nécessairement, loin de là :

avec la valeur, au 4 juin 1945, admise pour le calcul de l'impôt de solidarité nationale, en ce qui concerne le titre en question, valeur qui, outre qu'elle se calcule à une date différente, peut être la résultante d'une combinaison : valeur mathématique + valeur de capitalisation ;

ni avec la valeur intrinsèque réelle du titre à la date de clôture du bilan de la société émettrice, si cette date diffère de celle de la clôture du bilan de l'entreprise qui réévalue ;

ni, même en cas de concordance des deux dates, avec la valeur mathématique comptable du titre en question ;

ni, au cas où la société dont on possède les actions a elle-même revisé son bilan, avec la valeur mathématique du titre après réévaluation, car cette réévaluation, qui a pu ne porter que sur certains postes du bilan et ne pas utiliser au maximum les coefficients, a dégagé une valeur fiscale purement conventionnelle et non la valeur intrinsèque actuelle de l'actif de la société.

La fixation du plafond « valeur intrinsèque » des titres non cotés comportera donc généralement de sérieuses difficultés. Il n'est guère possible de poser une règle pratique d'ordre général pour cette évaluation : on se trouve essentiellement en présence de cas d'espèce. Tout ce qu'on peut dire, c'est que l'entreprise (après avoir naturellement consulté la société émettrice des titres sur la valeur estimée de liquidation de son actif) devra établir son évaluation avec prudence et modération.

D'autre part, pour les titres non cotés autres que les actions, c'est-à-dire pour les parts bénéficiaires ou de fondateur, les parts de sociétés à responsabilité limitée, les parts de commandite et les

obligations, l'article 6 du décret précise que la valeur intrinsèque s'entend « de leur valeur de réalisation à la date du bilan revisé », c'est-à-dire de la valeur pour laquelle ils pourraient être normalement vendus à cette date. On pourra se référer, à cet égard, aux prix de vente pratiqués à une date voisine de celle du bilan réévalué.

Les parts possédées par l'entreprise dans une société en nom collectif ou dans une société civile sont réévaluées en tenant compte de la valeur intrinsèque de la participation et en les considérant comme des *immobilisations*.

L'article 6 donne par ailleurs d'utiles indications quant au « prix d'acquisition » (prix d'achat ou de souscription, augmenté, le cas échéant, du droit de souscription ou de la prime d'émission) dont il convient de faire état dans le calcul du deuxième plafond (basé sur l'application des coefficients forfaitaires de l'article 11).

a) On a vu qu'en principe le portefeuille est réévalué titre par titre. Mais il se peut que les documents comptables ne soient pas suffisamment détaillés pour permettre l'emploi de cette méthode analytique. Lors donc que le prix ou l'année d'acquisition de chaque titre n'est pas exactement connu, le décret admet que, pour le calcul du plafond en fonction des coefficients, les règles simplifiées prévues par l'article 5 à l'égard des immobilisations soient étendues au portefeuille. On pourra donc, en pareil cas, procéder à une réévaluation globale des titres de même nature acquis au cours d'une même année, en appliquant à leur prix d'achat total le coefficient correspondant à ladite année et même opérer globalement sur une période de plusieurs années, en faisant emploi du coefficient moyen de cette période.

b) Le prix d'acquisition des actions d'apport est réputé au moins égal à leur valeur nominale. Mais si l'entreprise justifie que leur valeur réelle au jour de l'apport était supérieure à la valeur nominale (ce qui peut résulter des estimations attribuées à l'apport dans les écritures de la société réceptrice, ou des premières cotations boursières après l'apport, ou de l'évaluation retenue par l'Enregistrement pour la perception du droit d'apport), c'est cette valeur réelle qui peut être retenue.

c) Si le portefeuille comprend des actions qui ont été remises gratuitement à l'entreprise, à la suite d'incorporations de réserves au capital pratiquées par une société dont elle est actionnaire, le prix d'acquisition de chaque titre de cette société est considéré comme égal au quotient du prix de revient global des actions anciennes ayant donné droit à la distribution, par le nombre total des actions anciennes et nouvelles existant à la date de distribution des actions gratuites.

La même règle est naturellement applicable au cas d'augmentation du nominal des actions anciennes.

Quant au coefficient à retenir, c'est celui de l'année au cours de laquelle *chacun* des titres anciens et nouveaux est entré dans le patrimoine de l'entreprise.

De même, au cas d'échange d'actions sans soulte, l'année

d'acquisition s'entend de l'année pendant laquelle le titre reçu en échange est entré dans l'actif de l'entreprise et non de l'année d'acquisition de l'action donnée en échange.

La comparaison des deux plafonds doit théoriquement se faire titre par titre. Mais, pratiquement, l'Administration admet que le contribuable qui a acheté des titres de même nature à des époques différentes peut déterminer un prix de revient réévalué moyen pondéré de ceux de ces titres figurant encore à son bilan revisé et le comparer au cours moyen du deuxième semestre 1945 (ou à leur valeur intrinsèque pour les titres non cotés).

En raison de la généralité de ses termes, l'article 6 du décret s'applique aussi bien aux valeurs mobilières étrangères qu'aux valeurs françaises. Mais on ne doit pas se dissimuler qu'il donnera lieu à certaines difficultés pour la réévaluation des actions étrangères.

PREMIER PLAFOND

Pour les valeurs cotées en France, on prendra le cours moyen de la bourse française pendant le deuxième semestre 1945, cours qui tient théoriquement compte de la valeur réelle du franc à cette époque.

Pour les valeurs cotées à l'étranger seulement, on retiendra le cours moyen de la même période. Mais ce cours devra être transformé en francs, d'après, semble-t-il, les nouvelles parités de change résultant de la loi d'alignement monétaire du 26 décembre 1945.

Pour les actions non cotées, même à l'étranger — ce sera pratiquement le cas de la plupart des participations prises par des entreprises françaises dans des filiales situées hors de France — la détermination de la valeur intrinsèque des titres sera extrêmement délicate. Pour y parvenir, il conviendrait théoriquement de dégager la valeur nette actuelle de l'actif de la société dans la devise du pays d'origine, compte tenu de la situation économique de ce pays, puis de transformer cette valeur en francs actuels.

DEUXIÈME PLAFOND

Les coefficients de réévaluation de l'article 11 ayant été établis approximativement en fonction des variations des indices français des prix de gros industriels, leur application au prix de revient en francs des titres étrangers n'a pas grande signification.

La prudence commandera, en définitive, et plus peut-être encore pour les valeurs étrangères que pour les valeurs françaises, de rester sensiblement en deçà des marges maxima de réévaluation qu'autoriserait le jeu normal des plafonds.

Créances et dettes en monnaie étrangère

Pour l'assiette de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, la jurisprudence du Conseil d'Etat est depuis longtemps fixée en ce sens que la valeur d'inventaire des devises étrangères et des effets à recevoir libellés en monnaie étrangère, de même que

des dettes libellées en monnaie étrangère, doit être déterminée eu égard à la situation économique générale et au cours des prix à la date de clôture de l'exercice, c'est-à-dire d'après le cours des changes à cette date (arrêts des 28 décembre 1933 et 8 juillet 1935).

L'Administration des finances notifie chaque année à ses agents le cours de change des principales devises étrangères à la date du 31 décembre. Ce sont ces cours qui doivent être utilisés fiscalement pour l'évaluation des avoirs en devises.

Il est admis, toutefois, que cette évaluation peut être corrigée, s'il y a lieu, par des provisions pour risques d'irrecouvrabilité et, pour les postes « Devises et créances bloquées à l'étranger », par une « provision pour créances ou avoirs en devises bloquées », qui sont admises en déduction du bénéfice imposable.

Ceci dit, l'article 7 du décret du 28 février 1946 décide, en application du principe posé par l'article 70 de l'ordonnance du 15 août 1945, que les créances et les dettes en monnaie étrangère *sont portées* au bilan revisé pour la valeur qui résulte du dernier cours officiel connu à la date de ce bilan, c'est-à-dire, pratiquement, dans le cas normal des entreprises qui arrêtent leur bilan le 31 décembre, d'après les nouvelles parités de change découlant de la loi du 26 décembre 1945.

Il ne s'agit donc pas ici, à proprement parler, pour ces entreprises, d'une *réévaluation*, puisque la règle — impérative et non facultative — édictée par l'article 7, § 1er, ne fait que rappeler et consacrer un principe d'estimation qui s'imposait déjà antérieurement pour l'assiette de l'impôt des B. I. C. En d'autres termes, contrairement à ce qui se passe pour les immobilisations et pour le portefeuille, la règle de l'article 7, § 1er n'aboutit pas à dégager, pour les créances et les dettes en monnaie étrangère, une estimation supérieure à celle qui aurait été normalement pratiquée, dans la plupart des entreprises (toutes celles qui clôturent leur exercice le 31 décembre), même si l'ordonnance d'août 1945 n'avait pas prévu la revision des bilans.

Si donc l'on a fait entrer les créances et dettes en monnaie étrangère dans le cadre légal de cette revision, c'est dans un esprit favorable aux contribuables, à qui l'on a voulu éviter la lourde taxation qu'aurait entraînée pour eux l'inscription, dans le bilan de 1945, de leurs avoirs en devises aux nouveaux cours résultant de la loi monétaire du 26 décembre 1945. Le régime de la revision permettra aux entreprises de porter à la réserve spéciale de réévaluation, en franchise d'impôt, la plus-value que dégagera l'estimation, dans le bilan de 1945, de leurs avoirs étrangers aux nouveaux cours du change.

Ce point de vue se trouve confirmé par la disposition du § 2 de l'article 7, qui décide que les entreprises dont l'exercice ne coïncide pas avec l'année calendaire et qui ont par conséquent arrêté leur bilan de 1945, non au 31 décembre de ladite année, mais dans le courant de cette année (le 31 mars ou le 30 juin 1945, par exemple), *pourront* après coup réévaluer leurs créances ou dettes en monnaie étrangère d'après les cours officiels du change du 31 décem-

bre 1945, c'est-à-dire d'après les nouvelles parités résultant de la loi d'alignement monétaire du 26 décembre 1945. En se plaçant sous le régime de revision permis par l'ordonnance du 15 août 1945, ces entreprises, à la condition que leur dernier exercice antérieur au 1er janvier 1946 ait été clos en 1945, se trouveront donc exactement mises sur le même pied que les entreprises qui arrêtent leur bilan au 31 décembre et elles pourront soustraire à l'impôt toute la plus-value qui, autrement, aurait été dégagée dans leur prochain bilan (celui de l'exercice clos en 1946) par l'estimation aux nouveaux cours du change de leurs avoirs étrangers.

En définitive, l'article 7 n'innove véritablement que dans un cas somme toute exceptionnel : celui des entreprises qui ont arrêté leur bilan de 1945 à une date antérieure à la loi monétaire du 26 décembre 1945.

Mais, dans tous les cas, quelle que soit la date de clôture de son exercice 1945, l'entreprise peut bénéficier de la franchise fiscale sur la plus-value nette dégagée par l'alignement de ses créances et dettes en monnaie étrangère sur les parités de la loi du 26 décembre 1945.

Les règles prévues à l'article 7 sont applicables à toutes les créances ou dettes libellées en monnaie étrangère : effets à recevoir ou à payer, emprunts contractés par l'entreprise, comptes en banque, etc...

Les billets de banque étrangers et les pièces d'or étrangères ayant cours sont considérés par l'Administration comme des créances sur les banques d'émission étrangères. Ils sont donc réévaluables dans les mêmes conditions que les autres créances ou avoirs en monnaie étrangère.

Sont au contraire justiciables de l'article 6, comme valeurs mobilières, les titres négociables d'obligations étrangères possédés par l'entreprise.

Mais, ainsi que nous le verrons dans un instant, les créances et dettes libellées en francs français autres que les francs métropolitains doivent, dans certains cas, être assimilées aux créances et dettes en monnaie étrangère visées à l'article 7.

La réévaluation est naturellement possible même si l'entreprise a constitué, antérieurement au bilan revisé, des provisions pour risques d'irrecouvrabilité ou pour blocage de ses avoirs à l'étranger. Ces provisions restent, après revision du bilan, valablement inscrites au passif, si elles apparaissent toujours comme justifiées. Dans le cas contraire, elles sont à rapporter au bénéfice imposable.

C'est sur le montant nominal de la créance ou de la dette que se fait le calcul de la réévaluation. Mais ce calcul ne doit pas aboutir à une estimation supérieure à la valeur réelle actuelle de l'élément considéré. Il en résulte, en particulier, que si une créance a donné lieu précédemment à une provision qui demeure justifiée, cette provison doit être elle-même réévaluée.

Soulignons enfin que la réévaluation prévue à l'article 7 tend essentiellement à dégager la plus-value due au nouvel alignement monétaire de la loi du 26 décembre 1945, plus-value qui, seule, ira

en franchise fiscale à la réserve spéciale. D'où il suit que si, dans son bilan de 1944, l'entreprise avait inventorié sa créance à un cours moins élevé que la cote officielle des changes à cette époque, l'exonération ne s'appliquera qu'à l'excédent de la valeur en parité fin 1945 par rapport à la valeur au cours *officiel* des changes pratiqué à la clôture du précédent bilan.

Le principe est du reste le même si l'ajustement fait ressortir une moins-value. Lorsque celle-ci est due au nouvel alignement monétaire (dévaluation de la monnaie étrangère par rapport au franc), elle se compense, comme on le verra plus loin, avec les plus-values. Dans le cas contraire (par exemple, créance devenue irrecouvrable), elle est déductible du bénéfice imposable de l'exercice 1945.

Créances et dettes en francs

D'après l'article 8 du décret, ces éléments sont obligatoirement inscrits au bilan revisé pour leur valeur nominale (1), étant entendu que les créances peuvent, s'il y a lieu, être ramenées à leur valeur actuelle (au jour du bilan) par l'inscription au passif d'une provision pour créances irrecouvrables ou pour créances douteuses.

Ici encore, le décret ne fait que confirmer les règles d'estimation traditionnellement admises pour l'établissement de l'impôt des B. I. C. Il ne comporte, par rapport à ces règles, aucune innovation et il n'édicte donc pas, à proprement parler, une opération de revision du bilan. Normalement, l'application de l'article 8 ne doit donc dégager aucune plus-value de réévaluation.

Les dispositions de l'article 8 s'appliquent aux créances et dettes de toute nature libellées en francs français. Il ne saurait évidemment être question de les étendre aux créances et dettes en francs belges ou en francs suisses, qui sont justiciables de l'article 7. Mais concernent-elles uniquement le cas des francs métropolitains ou convient-il, au contraire, de les appliquer également aux créances et dettes libellées en monnaie des territoires français d'outre-mer ?

On sait que deux décrets du 25 décembre 1945 ont détaché du franc métropolitain les monnaies de certains de ces territoires, en assignant à ces monnaies de nouvelles valeurs. C'est ainsi, par exemple, que la piastre indochinoise vaut maintenant 17 francs métropolitains, que 100 francs des colonies françaises d'Afrique et 100 francs des colonies françaises du Pacifique valent respectivement 170 et 240 francs métropolitains. On sait également qu'un autre décret, en date du 26 décembre 1945, pris en exécution de la loi monétaire du même jour, a fixé les conditions de règlement des obligations entre territoires de la zone Franc.

---

(1) Si la valeur nominale est variable (en fonction d'un index économique ou monétaire, par exemple), on retient la valeur nominale à la date du bilan revisé

Quand une créance a été acquise pour un prix inférieur à sa valeur nominale (parce que d'un recouvrement douteux ou d'une échéance lointaine), c'est cette valeur nominale qui doit néanmoins figurer à l'actif, sauf constitution d'une provision appropriée au passif.

Aux termes de ce décret, les obligations en francs nées avant le 26 décembre 1945 entre personnes résidant dans deux territoires de la zone Franc dont les monnaies libellées en francs ont changé de valeur l'une par rapport à l'autre sont, en principe, *sauf stipulations contraires des parties,* libellées en francs métropolitains.

Toutefois, par dérogation à ce principe :

a) le solde créditeur d'un compte de dépôt est réputé libellé dans la monnaie du territoire où le compte est tenu, quel que soit le lieu de résidence du déposant ;

b) les effets de commerce et les chèques sont réputés libellés en francs du territoire prévu comme lieu de paiement ;

c) les rentes, obligations et autres titres d'emprunts *émis dans le public* sont réputés libellés en francs métropolitains, quels que soient le lieu du siège de la collectivité ou de l'établissement émetteur et celui de la résidence du porteur (1).

Il nous paraît que, compte tenu de ces diverses dispositions, les entreprises doivent, dans le cadre du régime de la revision, être autorisées à ajuster, dans leur bilan de 1945, leurs créances ou dettes envers les territoires en question aux nouvelles parités fixées par les textes de décembre 1945, cet ajustement devant obéir aux règles prévues à l'article 7 pour les créances et dettes en monnaie étrangère. La doctrine administrative est dans ce sens.

Stocks et travaux en cours

L'article 9 dispose que les stocks doivent être obligatoirement portés au bilan revisé pour leur prix de revient effectif ou au cours du jour de la clôture de l'exercice, si ce cours est inférieur au prix de revient. Dans cette dernière hypothèse, l'évaluation au prix de revient est, de toute façon, inscrite à l'actif, mais une provision pour dépréciation est corrélativement portée au passif. De telles provisions ne sont d'ailleurs admises, le cas échéant, que pour les marchandises et produits *finis.*

Quant aux travaux en cours, ils doivent être, *dans tous les cas,* inventoriés au prix de revient.

Ces principes d'estimation sont, ici encore, la consécration pure et simple des règles précédemment édictées par la jurisprudence constante du Conseil d'Etat. L'article 3 du décret du 30 janvier 1941, sur les provisions de renouvellement des stocks, les avait d'ailleurs déjà expressément imposées aux entreprises.

En cette matière également, la procédure de revision des bilans ne peut donc faire ressortir aucune plus-value de réévaluation (2).

(1) Un décret n° 46-800 du 23 avril 1946 (J. O. du 25 avril) fixe les règles d'indemnisation des pertes et de reprise des bénéfices résultant de la modification des taux de change dans les territoires de la zone-franc.

(2) Bien évidemment, dans la quasi-généralité des cas, l'estimation de ces éléments en fin d'exercice 1945 diffèrera de celle qu'accusait le bilan de l'exercice 1944. Mais cette différence en plus ou en moins (qui viendra automatiquement augmenter ou diminuer le bénéfice comptable et fiscal de l'exercice 1945) résultera du jeu normal de la comptabilité et s'expliquera, soit par une sous-estimation irrégulière antérieure des éléments considérés, soit par les changements ayant affecté le volume des stocks, soit par la différence des cours.

En ce qui touche la définition des stocks, du prix de revient et du cours du jour, les entreprises se réfèreront utilement aux principes qui avaient été admis par l'Administration fiscale pour l'application du système des provisions de renouvellement (Voir Circulaire de la Direction Générale des Contributions Directes du 23 avril 1941, n° 2162). Il n'existait pas, en effet, jusqu'à présent, de définition légale de ces divers postes, et l'on devait plus ou moins s'en tenir aux usages comptables, que l'Administration paraît avoir sainement interprétés dans sa Circulaire précitée. Ce n'est que pour l'avenir, c'est-à-dire à partir des exercices clos en 1946, que les entreprises à bilan revisé seront liées par les règles d'évaluation données par les articles 12 et 13 du décret du 5 février 1946.

Amortissements

Du point de vue purement comptable, la réévaluation des amortissements n'a aucun sens. Traduction comptable de la dépréciation subie pendant l'exercice par l'élément d'actif auquel il s'applique, l'amortisement exprime le pourcentage d'usure de cet élément par un pourcentage équivalent du prix de celui-ci. Si le matériel a une durée d'utilisation de dix ans, on peut dire qu'il s'use chaque année de 1/10e, ce qu'on traduit, dans les livres, par un amortissement de 1/10e de son prix de revient. Sur le terrain financier proprement dit, il n'est pas possible de donner une autre limite ou une autre signification à l'amortissement (1).

La réévaluation des amortissements prévue par l'article 70 de l'ordonnance du 15 août 1945 et organisée par l'article 10 du décret du 28 février 1946 peut donc, au premier abord, paraître insolite. Elle s'explique cependant par deux motifs :

1° Par une raison de symétrie : puisque désormais, dans le bilan revisé, on évalue le prix de revient des immobilisations en francs actuels dépréciés, il est normal que, parallèlement, on estime dans les mêmes francs les amortissements afférents à ces immobilisations.

2° Par une certaine logique fiscale. Le but final que poursuit la revision en cette matière est de déterminer quelle est la partie de la nouvelle valeur qui reste à amortir, ce qui oblige à dégager la fraction qui en est déjà amortie. Or, quelque traduction qu'on en donne au point de vue strictement comptable, quelque conception qu'on s'en fasse à ce point de vue, l'amortissement n'est pas une simple vue de l'esprit. Il s'est traduit matériellement, au fur et à mesure de sa constitution, par des prélèvements successifs sur les bénéfices d'exploitation, prélèvements qui sont restés investis dans l'affaire, où ils ont servi à financer des valeurs réelles, qui se sont elles-mêmes revalorisées au rythme de la dépréciation du franc. De telle sorte qu'on peut dans une certaine mesure soutenir que la valeur résiduelle restant à amortir, en francs actuels, s'entend de la

(1) Nous avons vu, au Chapitre II, qu'il en est autrement sur le terrain économique.

différence entre le prix de revient réévalué de l'immobilisation et le fonds d'amortissement, également réévalué, afférent à cette immobilisation.

Cette question de la réévaluation des amortissements nous amène à revenir, pour en préciser le sens à la lumière de la revision des bilans, sur les considérations que nous avons déjà développées à ce sujet au Chapitre II (*suprà*, p. 125).

En période de calme économique, l'amortisement a presqu'exclusivement un aspect comptable : c'est la constatation, en écritures, de la perte subie par l'entreprise sur la valeur d'actif des immobilisations sujettes à dépréciation. Bien entendu, l'amortissement n'est pas qu'un mécanisme comptable destiné à amputer le bénéfice annuel d'exploitation d'une somme représentative de la charge d'usure ; il est plus qu'un simple jeu d'écritures. En faisant défense à l'entreprise de se dessaisir de cette somme, il a pour effet de maintenir, dans l'actif, sous une forme quelconque, des biens dont la valeur contre-balance sensiblement, en raison de la stabilité de la monnaie, la dépréciation que subit graduellement l'élément amorti. Il prémunit l'entreprise contre un appauvrissement, il lui évite une perte de substance. Lorsque l'immobilisation parviendra au terme normal de sa période d'utilisation, l'exploitant trouvera, dans d'autres postes de son actif, l'exacte contre-partie de cette immobilisation devenue sans valeur. Il pourra donc remplacer cette immobilisation et ce remplacement ne lui créera pas de difficultés. En d'autres termes, l'amortissement économique se confond ici avec l'amortissement comptable « écrituré », qui conserve son plein pouvoir de renouvellement.

C'est sans doute la raison pour laquelle, tant qu'on est resté en période de stabilité monétaire, les théoriciens et les praticiens de l'amortissement ne se sont guère penchés que sur son aspect comptable. L'amortissement avait sans doute un rôle économique essentiel, mais, en raison de la stabilité relative des prix, il remplissait ce rôle si correctement qu'on n'éprouvait pas le besoin de s'arrêter à cette face du problème. La politique de remplacement des immobilisations productives était pour ainsi dire sans histoire et il suffisait, pour que le chef d'entreprise fût à l'abri de tous désagréments, qu'il investît ses dotations d'amortissements dans des actifs suffisamment sûrs et suffisamment réalisables pour être en mesure de retrouver, lors du remplacement, les disponibilités nécessaires au financement de ce remplacement. Cette précaution prise, le maintien du potentiel productif de l'entreprise se trouvait assuré, la substance de l'affaire n'était pas entamée. Il arrivait même qu'en cas de baisse des prix, l'amortissement fournissait à l'industriel des sommes supérieures à celles nécessitées par le remplacement pur et simple de l'immobilisation usée. Autrement dit, l'amortissement permettait alors au chef d'entreprise d'augmenter et de perfectionner ses matériels de production en vue d'un rendement accru ou de fabrications nouvelles plus rentables. Si l'on objecte que cet accroissement des moyens de production intervenait à contre-temps, comme se plaçant en une période de baisse des prix, donc de dimi-

nution de la demande, on peut répondre que les années de baisse étaient normalement suivies d'années de hausse, donc d'augmentation de la demande et qu'en tout cas l'industriel avisé des conditions du marché pouvait s'abstenir de remplacer ses matériels « à l'identique » et prendre soin d'adapter ses moyens de production aux besoins nouveaux de la clientèle.

Le jeu de l'amortissement, en période de tranquillité économique, se déroulait donc de façon harmonieuse et ne créait pas de véritables soucis au chef d'industrie, qui, à des prix connus d'avance, pouvait se procurer facilement des outillages de remplacement.

La situation a changé du tout au tout depuis que le premier conflit mondial nous a fait entrer dans une ère de larges fluctuations monétaires. L'aspect comptable de l'amortissement devient dès lors une considération subalterne. Sous l'écriture, il faut voir la réalité économique : la dégradation de la monnaie engendre, quant à la politique de renouvellement des facteurs de production, un véritable drame. Si l'industriel poursuit sa politique traditionnelle d'amortissements (sur le prix de revient), il se met dans l'impossibilité de maintenir à leur niveau normal ses moyens productifs, puisque leur dépense de reconstitution exigera des sommes supérieures à celles fournies par l'amortissement comptable. Il faut donc l'encourager, tant qu'on est en période d'instabilité, à parfaire ses amortissements habituels en prélevant sur ses bénéfices les sommes complémentaires qui lui permettront d'assurer le renouvellement intégral de ses installations. On est ainsi naturellement amené à lui permettre, en définitive, de calculer, suivant telle ou telle formule appropriée, ses amortissements sur la valeur de remplacement.

Comme on l'a déjà souligné au Chapitre II, il était difficile, pour des raisons d'ordre pratique, de souder la dépense supplémentaire de renouvellement à la dotation normale d'amortissement. Le décret du 13 février 1939 — texte à la fois comptable et fiscal dominé par des préoccupations économiques — s'abstient donc d'affirmer le principe que l'amortissement se déterminera désormais en fonction de la valeur de remplacement. Il s'arrête à une formule mixte : l'amortissement continuera d'être basé sur le prix de revient ; quant à la valeur supplémentaire de renouvellement, l'entreprise pourra y faire face à l'aide de provisions, qu'elle déduira de ses bénéfices en franchise d'impôt. Sur le plan économique, ce système aboutit donc au résultat désiré.

Mais lorsque l'ordonnance du 15 août 1945 vient abattre cet édifice et y substituer une faculté de revision des bilans, l'Administration fiscale se heurte à une grave difficulté : la réévaluation des amortissements. « La conversion de ces derniers en francs actuels est — expose la Circulaire du 15 avril 1946 — la contre-partie logique de celle du prix d'acquisition, *car il y a lieu de considérer que les entreprises font normalement des bénéfices affectés aux amortissements un emploi qui permet d'en conserver la valeur réelle* ».

Examinons d'un peu près cette affirmation, en remarquant tout de suite que, fort sagement d'ailleurs, l'Administration n'étend

pas son système aux provisions de renouvellement, qui, cependant, elles aussi, ont pu être investies en des biens réels (dans la mesure, tout au moins, où elles n'ont pas été bloquées dans les caisses du Trésor).

Une vue simple des choses pourrait conduire à penser que, pour financer ses renouvellements, l'industriel affecte spécialement, chaque année, les amortissements prélevés sur ses bénéfices, à des investissements déterminés, facilement réalisables (valeurs d'Etat, par exemple), qu'il conservera intacts jusqu'au jour où il aura à remplacer les éléments nettement individualisés auxquels s'appliquent ces amortissements.

Sauf cas exceptionnels, la réalité est tout autre. En fait, sur les bénéfices de chaque exercice, le chef d'entreprise prélève une certaine part, qu'il estime pouvoir, sans commettre d'imprudence, mettre en distribution. Tout le surplus reste dans l'affaire, sous forme, soit de réserves, soit d'amortissements.

La contre-partie de ces réserves et amortissements n'est évidemment pas conservée, en monnaie, dans un tiroir. Elle reste investie là où elle se trouvait au moment de l'arrêté du bilan, c'est-à-dire soit en des installations ou matériels, soit en des matières premières ou marchandises, soit en des valeurs mobilières, soit en des comptes en banque. Les renouvellements de matériels s'effectuent ainsi de manière quasi-automatique, par roulement, au moyen de disponibilités tirées, soit de la trésorerie de l'entreprise, soit de la réalisation d'éléments non immobilisés de l'actif.

On peut donc dire — et c'est dans cette mesure que l'observation de l'Administration est exacte — que les sommes procurées par l'amortissement, comme d'ailleurs les autres disponibilités non nécessaires à la gestion courante, sont *généralement* investies en des valeurs réelles, qui ne sont pas spécialement constituées en vue de faire face, à telle ou telle date, au remplacement de tel ou de tel matériel déterminé. La vie quotidienne de l'entreprise, ses besoins d'exploitation aspirent en quelque sorte tous les profits non distribués et transforment ces profits en biens de production, en marchandises de commerce, en valeurs de placement, etc...

Raisonnant sur une période d'assez longue durée, on peut même concevoir que, dans les grosses entreprises, les dotations annuelles d'amortissement (y compris les provisions de renouvellement), prélevées au rythme normal sur les bénéfices de l'exercice, correspondent approximativement aux dépenses de renouvellement effectivement supportées pendant l'exercice. On peut, dans cette conception, se représenter la dépense annuelle de renouvellement comme une constante, qui ne s'éloigne pas très sensiblement de cette autre constante que peut être l'annuité d'amortissement. La remarque peut être également vraie dans les industries, même de moyenne importance, qui ne possèdent pratiquement qu'un seul genre de matériel : par exemple une entreprise de transports dont tout l'outillage d'exploitation consiste en des camions automobiles. Il n'est pas déraisonnable de penser que, dans une telle entreprise, le

renouvellement annuel des véhicules est financé par la dotation d'amortissement de l'exercice, alors que, théoriquement, cette dotation s'applique à toute une série de véhicules, plus ou moins anciens, dont la période d'amortissement n'est pas encore terminée.

Quoi qu'il en soit, puisqu'il y a réinvestissement quasi-automatique des amortissements, on peut encore admettre, avec l'Administration, que, dans une période de dépréciation de la monnaie, les éléments d'actif en lesquels ont été employés les amortissements se valorisent au fur et à mesure de la baisse du franc. C'est en cela que, théoriquement, peut se justifier une réévaluation des amortissements consécutive à la réévaluation des prix de revient. Vue sous l'angle économique, cette réévaluation des amortissements n'offense pas la logique.

Il ne faut pas, cependant, tirer de cette constatation des conséquences extrêmes. Elle est loin d'avoir une valeur absolue, et ceci pour trois raisons :

1° Les amortissements ne sont pas forcément investis, *pour leur totalité*, en des valeurs réelles. Sans être conservés en monnaie, ils peuvent néanmoins être remployés, en partie, tout au moins, en des valeurs ou créances qui, libellées en francs, ne se revalorisent pas (obligations, avances, etc...).

2° Le réinvestissement en valeurs réelles a pu ne pas être immédiat (rareté des objets de remplacement). Si donc, l'orientation des prix restant à la hausse, un certain nombre d'années se sont écoulées entre la dotation d'amortissement et le réinvestissement, cette dotation s'est finalement moins revalorisée que si elle avait été employée l'année même où elle a été constituée. C'est cependant le coefficient afférent à cette année que le décret retient pour la réévaluation de l'amortissement.

3° Enfin, il n'est nullement démontré que les biens réels acquis en remploi des amortissements se sont valorisés au même rythme que les installations qu'il s'agit d'amortir. Il peut ne pas en être ainsi, par exemple, lorsque le remploi a été fait en valeurs mobilières.

Pour ces différents motifs, il ne faut donc prendre la formule de réévaluation des amortissements instituée par le décret de février 1946 que pour ce qu'elle est : c'est-à-dire une simple institution fiscale destinée à dégager empiriquement une nouvelle base d'amortissements futurs. On veut bien admettre que, raisonnant dans l'abstrait, et pour un motif de symétrie, on évalue le côté droit du bilan (Passif : amortissements) à l'aide des mêmes francs que ceux employés pour l'estimation du côté gauche (Actif : immobilisations). On admet encore que ce système peut trouver une relative justification théorique dans une certaine possibilité de revalorisation des sommes affectées à l'amortissement.

Mais il nous paraît impossible d'aller plus loin : de dire, par exemple, que si la réévaluation des amortissements d'un matériel considéré dépasse le prix de revient réévalué de ce matériel, l'excédent doit être porté, en contre-partie, à l'actif. Il ne faut pas perdre de vue que, quand on réévalue les amortissements, cette réé-

valuation porte, en réalité, sur les éléments d'actif en lesquels ils sont investis, en telle sorte qu'en inscrivant à l'actif un compte balançant l'excédent d'amortissement, on aboutit, en réalité, à réévaluer deux fois les mêmes immobilisations.

Le principe de la réévaluation des amortissements, qui s'inspire directement des règles déjà posées en la matière par la Circulaire du 25 janvier 1930, est affirmé par l'article 70 de l'ordonnance, qui, après avoir prévu une réestimation des immobilisations en fonction des variations des indices des prix, ajoute, qu'en ce qui concerne les immobilisations amortissables, la valeur d'actif réévaluée de ces immobilisations est compensée par l'inscription, au passif, des amortissements déjà effectués, réévalués pour chaque exercice à l'aide des mêmes indices que les immobilisations correspondantes. A ces amortissements réévalués, doivent d'ailleurs être ajoutées, s'il y a lieu, en tant qu'elles s'appliquent aux immobilisations amortissables réévaluées, les provisions *non réévaluées* figurant au fonds de renouvellement du matériel nouveau (c'est-à-dire acquis depuis le 1er janvier 1939) constituées en vertu du décret du 13 février 1939.

La nouvelle valeur comptable maxima, après réévaluation, des immobilisations amortissables est donc égale à la différence entre leur prix de revient réévalué et leurs amortissements également réévalués, augmentés, le cas échéant, de la provision (non réévaluée) pour renouvellement de matériel nouveau à laquelle ont pu donner lieu en franchise d'impôt ces immobilisations, si elles ont été acquises depuis le début de 1939.

L'article 70 de l'ordonnance n'avait fait que dresser le cadre de cette réévaluation des amortissements. Les modalités d'application en ont été fixées par l'article 10 du décret, qui prend position sur un certain nombre de questions, dont la solution est parfois, comme on le verra, très délicate.

A) Ne doivent être réévalués, tout d'abord, que les amortissements, c'est-à-dire les postes qui constatent la perte subie sur la valeur d'actif des immobilisations qui se déprécient nécessairement avec le temps. Les postes improprement dénommés amortissements, comme ne répondant pas à cette définition de l'article 6 du décret du 5 février 1946 (les amortissements sur terrains, par exemple), ne sont donc pas, à notre avis, réévaluables (1). Il en est de même des provisions pour dépréciation et des provisions de renouvellement du matériel et des stocks.

B) Il va sans dire, d'autre part, qu'il ne faut réévaluer que

(1) Cette opinion s'écarte de celle de l'Administration (*Circ.* n° 73), qui, un peu artificiellement considère comme réévaluables les « amortissements » faits sur terrains et fonds de commerce, lorsqu'ils constatent une dépréciation *définitive*. Elle les distingue des simples provisions pour dépréciation accidentelle et temporaire, qui, elles, ne sont pas réévaluables et doivent, le cas échéant, être rapportées aux bénéfices de l'exercice 1945. Pratiquement, cette discrimination nous paraît très délicate.

les amortissements qui s'appliquent à des immobilisations elles-mêmes réévaluées. Mais, dès l'instant où l'entreprise use de la faculté de réévaluer telle ou telle de ses immobilisations, elle est, par cela même, obligée de réévaluer les amortissements afférents à cet élément d'actif.

C) Les amortissements réévaluables sont ceux qui correspondent à la période écoulée jusqu'à la clôture du dernier exercice arrêté en 1944 : solution logique, puisque, dès l'exercice clos en 1945, les amortissements seront calculés sur les bases réévaluées.

D) Convient-il de réévaluer les amortissements comptables (ceux qui ont été effectivement pratiqués dans les écritures de l'entreprise) ou les amortissements fiscaux (ceux qui ont été admis en déduction des bénéfices imposables, et qui peuvent être différents des amortissements comptables, si, par exemple, l'Administration a estimé ceux-ci exagérés) ?

Le décret pose à cet égard les règles suivantes :

1° Il faut retenir les amortissements comptables pour les années antérieures à la date depuis laquelle le Fisc a un droit de regard et de redressement sur la comptabilité des entreprises.

Pour les entreprises qui ont été soumises à la contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre de la loi du 1er juillet 1916 — contribution qui a été applicable à partir du 1er août 1914 — les amortissements comptables doivent donc, en principe, être retenus jusqu'à l'exercice ayant immédiatement précédé celui qui était en cours le 1er août 1914 (1).

Pour les entreprises qui n'ont pas été assujetties à cette contribution extraordinaire, il convient de se référer à l'entrée en vigueur de l'impôt sur les B. I. C. Institué par la loi du 31 juillet 1917, cet impôt a été appliqué, pour la première fois, au titre de l'année 1918 ; autrement dit, le premier exercice imposable a été l'exercice clos en 1917. Pour ces entreprises, les amortissements comptables sont donc à retenir jusqu'à l'exercice ayant immédiatement précédé l'exercice clos en 1917.

2° Pour la période postérieure, il faut retenir les amortissements, comptabilisés ou non, admis en déduction pour l'établissement desdits impôts.

Quand, un amortissement comptable ayant été effectué, l'amortissement fiscal lui est inférieur, ce qui est généralement le cas, la formule du décret s'avère en définitive favorable à l'entreprise, puisqu'elle aboutit, après réévaluation, à une marge supplémentaire d'amortissements plus élevée.

---

(1) En cas de réduction par le Fisc, des amortissements comptables pratiqués par l'entreprise sur l'exercice en cours au 1er août 1914, on paraît devoir tenir compte des amortissements comptables pour la fraction de l'exercice antérieure au 1er août et des amortissements fiscaux pour la période postérieure.

Si le bénéfice normal de référence a été fixé d'après la moyenne des bénéfices des exercices 1911, 1912 et 1913, les amortissements fiscaux doivent être retenus à partir de l'exercice 1911.

C'est le résultat contraire qui se produit pour les entreprises qui, avant l'entrée en vigueur du nouveau Code de décembre 1934, bénéficiaient d'amortissements fiscaux même quand elles n'avaient pratiqué aucun amortissement en comptabilité.

Soulignons en outre que, dans la doctrine administrative, sont réévaluables les amortissements comptables effectués en période déficitaire, dans la mesure où la perte a été fiscalement reportée, car c'est dans cette seule mesure que ces amortissements peuvent être considérés comme ayant été admis en déduction pour l'assiette de l'impôt. L'Administration admet, à cet égard, que le report a d'abord porté sur la fraction du déficit *ne provenant pas* des amortissements.

Les règles qui précèdent ne peuvent pratiquement être appliquées qu'aux entreprises qui ont été imposées sur un bénéfice net réel, directement dégagé de leur comptabilité. A celles qui, pour un motif quelconque, ont été taxées sur un bénéfice fixé forfaitairement, on attribue comme base de réévaluation les amortissements normaux qu'elles auraient pu faire pendant la période où elles ont été soumises (régulièrement ou non) à ce régime forfaitaire.

Ces dispositions s'appliquent aux entreprises qui, sous le régime de la loi du 31 juillet 1917 (art. 7) ou de la loi du 16 avril 1924 (art. 1 à 3), étaient imposées sur un bénéfice fixé en fonction du chiffre d'affaires et à celles qui, actuellement, bénéficient du régime du forfait (Code, art. 13 à 15). On considérera, en principe, comme taux d'amortissements normaux les taux de 5% pour les bâtiments, de 10% pour le matériel et de 20% pour les automobiles, à moins que l'entreprise ne justifie qu'elle pratiquait des taux moins élevés.

E) Doivent être réévalués *tous* les amortissements (applicables aux éléments amortissables réévalués) admis en déduction des bénéfices imposables, qu'il s'agisse d'amortissements normaux, c'est-à-dire calculés, suivant les usages de chaque nature d'industrie, d'après la durée probable d'utilisation de ces éléments, ou d'amortissements exceptionnels.

Ceux-ci peuvent avoir été exceptionnels pour deux raisons : soit, parce qu'ils ont été motivés par une cause exceptionnelle d'usure ou de précarité (amortissements accélérés) ; soit, parce qu'ils ont été autorisés par des dispositions exceptionnelles de la loi fiscale.

Parmi les amortissements exceptionnels de cette deuxième catégorie, nous citerons notamment ceux — d'une extrême importance — qui ont été prévus par l'article 33 du décret-loi du 2 mai 1938, tendant à encourager les investissements productifs. Cet article 33 autorisait les entreprises, pour l'assiette de l'impôt des B. I. C. dû au titre des années 1939 et 1940 (sur les résultats des exercices clos en 1938 et 1939), à appliquer, en franchise fiscale, un amortissement exceptionnel aux investissements qu'elles effectueraient après le 3 mai 1938, soit sous forme d'extension des moyens de production, soit sous forme d'immobilisations à caractère social.

Cet amortissement pouvait atteindre — indépendamment de toute considération tirée de la durée d'utilisation des éléments considérés — 20% du bénéfice de l'exercice (1938 ou 1939) au cours duquel les investissements seraient effectués.

Soit une entreprise qui, au cours de l'exercice 1939, avait acquis un matériel d'un prix de 2 millions. Elle appliquait d'abord à ce matériel l'amortissement normal d'usure de 10% par exemple, soit 200.000 francs. Si, après déduction de cet amortissement, le bénéfice de l'exercice ressortait à 20 millions, dont les 20% donnaient 4 millions, elle pouvait pratiquer, pour le matériel considéré, et sur le même exercice 1939, un amortissement exceptionnel de 1.800.000 francs, puisque cet amortissement exceptionnel était compris dans la limite réglementaire de 20%. Autrement dit, l'entreprise pouvait amortir, sur l'exercice d'acquisition (1939), la *totalité* du prix de revient du matériel acquis au cours de cet exercice. Cette conséquence, un peu étrange au premier abord, tenait à ce que l'amortissement exceptionnel du décret du 2 mai 1938 était fonction, non de la durée présumée d'utilisation de l'élément acquis en 1938 ou en 1939, mais de l'importance des bénéfices réalisés pendant les exercices clos au cours de ces années.

Il faut également comprendre, parmi les amortissements qui doivent venir en déduction du prix de revient réévalué, les plus-values réinvesties en vertu de l'article 7 *bis* du Code. Mais les amortissements de l'espèce ne doivent pas être réévalués.

F) Les amortissements sont réévalués exercice par exercice, au moyen du coefficient de l'année correspondant à cet exercice, tel qu'il résulte du tableau mentionné à l'article 11 du décret. Autrement dit, on emploie, pour la réévaluation des amortissements, les mêmes coefficients que pour la réévaluation du prix de revient des immobilisations amortissables. Mais alors que, pour la réestimation du prix de revient, on retient le coefficient de l'année d'acquisition, on fait état, pour la réestimation des annuités d'amortissement, des coefficients respectivement applicables aux années auxquelles se rapportent ces annuités.

Exemple : Matériel automobile acquis pour 900.000 francs en fin 1941 (coefficient : 3,3) et amortissable en trois ans. Le prix de revient de ce matériel sera réévalué par application du coefficient 3,3 à la somme de 900.000 francs et chacune des annuités d'amortissement de 300.000 francs des exercices 1942, 1943 et 1944 sera réévaluée par application au chiffre de 300.000 francs des coefficiens 3, 2,2 et 2 respectivement prévus pour chacune de ces années.

Lorsque l'exercice commercial ne coïncide pas avec l'année civile, le coefficient applicable est celui de la clôture de l'exercice.

G) De même qu'en principe la réévaluation du prix de revient des immobilisations doit être faite élément par élément, la réévaluation des amortissements doit être opérée immobilisation par immobilisation. Toutefois, en cas d'impossibilité (insuffisance des documents comptables), la réestimation des amortissements peut être

faite globalement, année par année, (ou même par groupe d'années), par catégories d'immobilisations de *même nature*. La réévaluation des amortissements est donc parallèle à celle des immobilisations correspondantes.

H) Si, n'ayant pas utilisé à plein les possibilités maxima de réévaluation du prix de revient que lui offrait le système des coefficients, l'entreprise n'a réestimé telle ou telle de ses immobilisations qu'à une valeur inférieure, par exemple à 60% de la valeur maxima, les amortissements réévalués à inscrire au passif pour cette immobilisation doivent être réduits dans la même proportion.

I) Si un élément nouveau au sens du décret du 13 février 1939, c'est-à-dire entré dans l'actif de l'entreprise depuis le 1er janvier 1939, a été réévalué totalement ou partiellement, les provisions de renouvellement auxquelles il a pu donner lieu, en exonération d'impôt, sous le régime du décret susvisé, doivent, au passif, être ajoutées, pour leur valeur *nominale* (1), aux amortissements réévalués concernant le même matériel. Le décret voit, dans ces provisions, une sorte d'amortissement supplémentaire, qui, étant déjà venu réduire la base imposable, doit, au même titre que les amortissements réévalués proprement dits, réduire d'autant la nouvelle valeur comptable sur laquelle seront calculés les amortissements futurs.

C'est ce qui explique que la même règle ne doit pas être étendue aux provisions de renouvellement de matériel ancien (c'est-à-dire acquis avant le 1er janvier 1939) encore en service, ces provisions n'ayant entraîné, lors de leur constitution, aucune exemption fiscale.

J) Si étrange que cela puisse paraître à première vue, il arrive, surtout pour les éléments entièrement ou presqu'entièrement amortis à la date du bilan revisé, que les amortissements réévalués, augmentés, le cas échéant, de la provision de renouvellement de matériel nouveau soient supérieurs au prix de revient réévalué de l'immobilisation considérée.

Cette conséquence pourra se produire principalement dans les trois cas suivants :

1° L'excédent peut être dû à ce qu'une provision de renouvellement a été ajoutée aux amortissements réévalués.

Soit, par exemple, un matériel acquis en 1939 (donc nouveau au sens du décret de 1939) qui a été intégralement amorti en 1939 par application des dispositions du décret-loi du 2 mai 1938 (*suprà*, p. 275). Cet amortissement ayant, pour sa totalité, été réévalué d'après le même coefficient que le prix de revient (4,5 pour l'année 1939), a la même valeur réévaluée que celle du prix de revient de

(1) Cette valeur ne doit être ni réévaluée, ni réduite au cas où l'entreprise, ayant adopté une nouvelle valeur d'actif inférieure au maximum prévu au décret, les amortissements ont été eux-mêmes réduits dans la même proportion.

l'immobilisation à laquelle il s'applique. Si donc il a donné lieu ultérieurement à une provision de renouvellement (en franchise d'impôt), le total : Amortissements réévalués + Provision excède le prix de revient réévalué.

Il pourra en être de même dans le cas d'une entreprise qui a réévalué tels ou tels matériels à une valeur inférieure aux maxima prévus par l'ordonnance. Sans doute, en pareil cas, les amortissements réévalués auront-ils dû eux-mêmes être réduits dans la même proportion, mais, s'il existe pour ces matériels des provisions de renouvellement de matériel nouveau, ces provisions, d'ailleurs non réévaluables, seront venues pour leur montant nominal *non réduit* en augmentation des amortissements réévalués, donc en diminution du prix de revient partiellement réévalué. D'où possibilité d'excédent par rapport à ce dernier terme.

2° L'excédent peut être dû, en second lieu, à ce que les amortissements pratiqués en franchise d'impôt par l'entreprise aient, à l'insu du Fisc (qui ne peut pas tout contrôler), été excessifs, soit que l'entreprise ait fait emploi de taux supérieurs à la normale, soit qu'elle ait continué de calculer son annuité d'amortissement sans tenir compte que certains de ses matériels étaient sortis de son patrimoine.

L'excédent peut d'ailleurs résulter de l'influence combinée de ces exagérations d'amortissements et de la prise en considération des provisions de renouvellement de matériel nouveau (§ 1°).

3° Enfin, il peut encore y avoir excédent lorsque les amortissements ont été réévalués à l'aide d'un coefficient supérieur à celui appliqué au prix de revient de l'immobilisation qu'ils concernent.

Il est en effet essentiel de souligner que la hausse des prix entre 1914 et 1945 n'a pas été continue. Si l'on examine, en effet, le tableau des coefficients de réévaluation de l'article 11, on peut diviser la période 1914-1945 en cinq parties :

1° Période de forte hausse des prix entre 1914 et 1920 : le coefficient de réévaluation tombe de 30 à 6 ;

2° Période de baisse de 1920 à 1922 : le coefficient remonte de 6 à 9,7 ;

3° Période de hausse de 1922 à 1926 : le coefficient baisse de 9,7 à 4,4 ;

4° Nouvelle période de baisse de 1926 à 1935 : le coefficient se relève de 4,4 à 9 ;

5° Enfin, depuis 1935, hausse continue des prix : le coefficient tombre graduellement de 9 à 1.

Par conséquent, si la période d'amortissement d'un matériel se place dans une période de hausse des prix (donc de baisse du coefficient), ses amortissements réévalués ne peuvent atteindre le montant de son prix de revient réévalué. Mais si, au contraire, la période d'amortissement se situe dans une période de baisse des prix (donc de hausse du coefficient), la réévaluation des amortissements peut donner un chiffre supérieur au prix de revient réévalué.

Un calcul simple montre, par exemple, qu'un matériel acheté 100.000 francs à la fin de 1926, c'est-à-dire à la veille d'une longue

période de baisse des prix, et amortissable en dix ans sur la période 1927-1936, présentera, en regard d'un prix de revient réévalué de 440.000 francs, des amortissements réévalués se montant à 652.000 francs.

Le même résultat peut encore se produire — avec une ampleur moindre, il est vrai — lorsque la période d'amortissement est « à cheval » sur une période de baisse des prix (donc de hausse des coefficients) et sur une période de hausse des prix (donc de baisse des coefficients) ; le résultat positif ou négatif de la comparaison : « prix de revient réévalué-amortissements réévalués » dépendra de l'importance respective des hausses et des baisses. Il y aura, par exemple, excédent d'amortissements réévalués dans le cas d'un matériel acquis à la fin de 1930 pour 100.000 francs et amortissable en dix ans.

Son prix de revient réévalué sera, au coefficient de 5,5 (année 1930), de 550.000 francs.

La réévaluation de ses amortissements donnera les résultats suivants (annuité normale : 10.000 francs) :

Année 1931	: Coefficient	: 6	Amort. réévalué	: Frs.	60.000
1932	: »	: 7			70.000
1933	: »	: 7,7			77.000
1934	: »	: 8			80.000
1935	: »	: 9			90.000
1936	: »	: 7,5			75.000
1937	: »	: 5,3			53.000
1938	: »	: 4,7			47.000
1939	: »	: 4,5			45.000
1940	: »	: 3,6			36.000
				Total : Frs.	633.000

On voit donc que dans ce cas, où la période d'amortissement (1931-1940) chevauche sur une période de baisse des prix (années 1931-1935) et sur une période de hausse (années 1936-1940), les amortissements réévalués excèdent néanmoins (de 83.000 francs) le prix de revient réévalué. Mais le résultat pourrait évidemment être inverse pour un autre matériel dont la période d'amortissement se répartirait différemment entre les périodes de hausse et les périodes de baisse.

On aurait pu concevoir, dans ces situations assez singulières où les amortissements réévalués excèdent le prix de revient réévalué, que le décret se bornât, sans plus, à décider que les immobilisations se trouvant dans ce cas auraient une nouvelle valeur comptable égale à zéro, ce qui les priverait de tout amortissement pour l'avenir.

En fait, le décret admet bien cette solution, mais il va plus loin. Il n'entend pas que la réévaluation soit, en pareille hypothèse, une opération simplement « blanche ». Il s'intéresse aussi au sort de l'excédent d'amortissement. Tel est l'objet des dispositions, assez hermétiques, du n° 3 de l'article 10.

Ces dispositions affirment un principe et y prévoient une exception.

Le *principe* est que, dans le cas où le total des amortissements réévalués, augmenté, s'il y a lieu, de la provision pour renouvellement de matériel nouveau correspondant à une immobilisation dépasse le prix de revient réévalué de cette immobilisation, l'excédent est ajouté aux amortissements afférents aux autres immobilisations de l'entreprise (n'importe lesquelles, pourvu qu'elles soient amortissables). Le Fisc entend récupérer, en définitive, par une réduction de la marge d'amortissement de ces autres immobilisations, le prétendu excès d'amortissement dont l'entreprise a bénéficié pour l'élément considéré. Raisonnant en logiciens, les auteurs du décret vont jusqu'au bout des conséquences de leur conception abstraite de la réévaluation. Sur le terrain des réalités, leur principe est très discutable, mais il est au moins, jusqu'ici, exprimé clairement et sa conséquence (réduction indirecte de la réserve spéciale) ne présente pas d'inconvénient majeur.

Ce principe recevra son application dans les cas visés plus haut (p. 277), aux §§ 1° et 2° de la présente rubrique J, notamment au cas d'une immobilisation édifiée en 1939, amortie intégralement la même année en vertu du décret-loi du 2 mai 1938 et ayant donné lieu ultérieurement à la déduction fiscale de provisions de renouvellement.

L'*exception*, énoncée par l'alinéa 2 du n° 3 de l'article 10, est d'une compréhension plus difficile. Il semble bien que, reculant devant les conséquences peu équitables que pourrait avoir, dans certains cas, l'application stricte du principe qu'ils avaient énoncé, les rédacteurs du décret aient entendu ne pas considérer l'excédent en question comme un amortissement reportable sur d'autres immobilisations, dans la mesure où il ne provient que de la réévaluation des amortissements *normaux* antérieurs d'après des coefficients *supérieurs* à celui qui a été appliqué au prix de revient de l'immobilisation réévaluée.

Chaque fois, par conséquent, qu'une immobilisation n'aura donné lieu qu'à la déduction d'amortissements normaux (à l'exclusion de tous amortissements exagérés et de toute provision de renouvellement de matériel nouveau), et que l'excédent ne sera dû qu'à l'application aux amortissements de coefficients supérieurs à celui appliqué au prix de revient, l'excédent total de ses amortissements réévalués par rapport à son prix de revient réévalué n'aura pas à être ajouté aux amortissements afférents à d'autres immobilisations.

Mais il pourra se produire que l'excédent ne résulte qu'en partie de la réévaluation des amortissements d'après des coefficients supérieurs à celui appliqué au prix de revient. Dans ce cas, la fraction de l'excédent correspondant à la différence entre le total des amortissements *normaux* réévalués et le prix de revient réévalué n'aura pas davantage à être reportée sur les postes d'amortissements afférents à d'autres immobilisations. Ce report n'aura lieu que pour le surplus de l'excédent.

Pratiquement, ce cas sera, semble-t-il, assez rare.

Il pourra en être ainsi, en période de baisse des prix (donc de hausse du coefficient), lorsque l'entreprise a abusivement amorti son immobilisation pour une valeur supérieure à son prix de revient. L'Administration donne, à cet égard, l'exemple suivant :

Matériel acquis 1 million en 1930 et amorti normalement en cinq ans (annuité = 200.000 fr.) de 1930 à 1934.

Le prix de revient réévalué ressort à 5.500.000 francs. Les amortissements normaux réévalués sont de 6.840.000 francs. Il y a donc un excédent normal d'amortissement de 1.340.000 francs, dû à l'emploi d'un coefficient supérieur à celui appliqué au prix de revient.

Si, par erreur, l'entreprise a encore appliqué à cette immobilisation une annuité d'amortissement de 200.000 francs en 1935, le total des amortissements réévalués s'élève à 8.640.000, d'où un excédent d'amortissements de 3.140.000 francs.

La somme à reporter dans ce cas, à titre d'amortissement, sur les autres immobilisations sera, non pas de 3.140.000 francs, mais de 1.800.000 francs (3.140.000 — 1.340.000).

Nous venons de voir qu'en tant qu'il découle de l'emploi de coefficients supérieurs à celui de l'année d'acquisition, l'excédent de réévaluation des amortissements normaux ne va pas grossir d'autres postes d'amortissements.

L'article 10 du décret aurait pu s'en tenir à cette seule conséquence. En réalité, il va plus loin en décidant qu'en pareille hypothèse, l'excédent ou la fraction d'excédent non reportés sur d'autres postes d'amortissements seront inscrits à la « Réserve spéciale » de réévaluation dont il sera parlé plus loin (p. 286).

Cette disposition est, à la vérité, fort curieuse. La réserve spéciale rassemble, en effet, comme on le verra dans un instant, des plus-values de réévaluation, qui correspondent à des actifs exprimés en nouvelle monnaie. A ce titre, elle est susceptible d'être incorporée au capital et l'Administration fiscale envisage même la possibilité de sa distribution. Comment s'expliquer que le décret y introduise ces excédents de réévaluation d'amortissements, qui, dans une conception normale des choses, ne représentent aucun actif ? On conçoit malaisément qu'à titre d'éléments composants de la réserve spéciale, ces excédents puissent être éventuellement intégrés dans le capital et même mis en distribution. Telle paraît cependant être la conséquence de la solution adoptée par l'article 10, si on l'interprète à la lettre.

En fait, cette solution paraît être entachée d'un véritable abus de logique. Elle ne se défend que si l'on admet comme une vérité *absolue* que les annuités d'amortissements pratiquées en période de baisse des prix ont été *immédiatement* investies en valeurs réelles qui se sont revalorisées davantage que l'immobilisation à laquelle s'appliquent ces annuités, immobilisation acquise à une époque où la monnaie était moins forte. Dans cette conception, l'excédent de réévaluation des amortissements aurait pour contre-partie un

excédent parallèle d'*actif réel*, ce qui justifierait son inscription à la réserve spéciale, comme s'il s'agissait d'une véritable plus-value de réévaluation.

Mais nous avons souligné (*suprà*, p. 272) ce qu'une telle conception peut avoir d'artificiel. Nous ne pouvons par conséquent nous rallier à la règle stricte proposée par l'article 10, n° 3, deuxième alinéa du décret, règle qui ne se trouve d'ailleurs nullement commandée par l'article 70 de l'ordonnance et qui va même au delà des prescriptions de celle-ci.

Nous pensons qu'en aucun cas l'excédent découlant de la réévaluation des amortissements d'après des coefficients supérieurs à celui appliqué au prix de revient de l'immobilisation considérée *ne peut entraîner une augmentation de la réserve spéciale de réévaluation.*

Cette règle comporte les explications suivantes :

1° *L'immobilisation était, avant la revision du bilan, complètement amortie.*

Dans ce cas, la règle est indiscutable : aucune fraction de l'excédent ne doit venir grossir la réserve spéciale.

Exemple :

Matériel d'un prix de revient de 5 millions, complètement amorti antérieurement à la revision. Sa valeur résiduelle, avant revision (ancienne valeur comptable), est donc égale à zéro.

Son prix de revient réévalué est de 20 millions et ses amortissements réévalués (à l'aide de coefficients supérieurs à celui de l'année d'acquisition) sont de 24 millions, d'où un excédent de 4 millions. Sa nouvelle valeur comptable est donc arithmétiquement de zéro et algébriquement de moins quatre millions.

La réévaluation ne dégage ici aucune plus-value ni aucune moins-value, puisqu'on compare une nouvelle valeur comptable qui est, pour le moins, de zéro, à une ancienne valeur comptable également de zéro. D'où il suit que l'opération n'exerce aucune influence, ni en plus, ni en moins, sur la réserve spéciale.

Quant à l'excès d'amortissement (4 millions), il ne doit pas être ajouté aux amortissements d'autres immobilisations, puisque, par hypothèse, il provient uniquement de l'emploi de coefficients supérieurs à celui appliqué au prix de revient.

Par ailleurs, contrairement à l'article 10, n° 3, deuxième alinéa du décret, il n'a pas à être porté à la réserve spéciale de réévaluation, qu'il viendrait grossir indûment, sans contre-partie réelle à l'actif. On annulera donc cet excédent en réduisant les amortissements réévalués au montant du prix de revient réévalué.

La réévaluation est donc ici une opération blanche, sans incidence sur la réserve spéciale. Mais l'immobilisation considérée, dont la nouvelle valeur comptable est nulle, ne bénéficie d'aucune nouvelle marge d'amortissement.

2° *L'immobilisation n'était, avant la revision du bilan, que partiellement amortie.*

Exemple :

Le même que le précédent, mais en supposant qu'avant revision le matériel n'était amorti que de 4 millions.

Sa valeur résiduelle, avant revision (ancienne valeur comptable), est de 1 million.

Quant à sa nouvelle valeur comptable, après réévaluation, admettons, pour simplifier, qu'elle soit toujours, arithmétiquement, de zéro et algébriquement de *moins* 4 millions.

On pourrait donc soutenir, en suivant le décret sur le terrain de la théorie pure où, d'une manière peut-être un peu osée, il a placé le débat, que la réévaluation dégage ici une moins-value de 5 millions (4 millions d'excès d'amortissement + 1 million de valeur résiduelle ancienne), ce qui conduirait à porter au débit de la réserve spéciale cette moins-value de 5 millions.

Par respect pour le bon sens, nous n'allons pas jusqu'à cette conséquence extrême. Nous admettons, comme dans le cas précédent, que la nouvelle valeur comptable est de zéro et que, par conséquent, la moins-value est de 1 million, soit du seul montant de l'ancienne valeur résiduelle. C'est donc cette moins-value réelle de 1 million qu'on portera au débit de la réserve spéciale.

Quant à l'excédent d'amortissements ressortant de la réévaluation (4 millions), pas plus que dans le cas précédent, il ne doit, selon nous, aller au crédit de la réserve spéciale, qu'il gonflerait abusivement (il ne doit d'ailleurs pas aller davantage au fonds d'amortissement d'autres immobilisations).

En d'autres termes, on ramène, comme dans le cas précédent, le montant des amortissements réévalués au montant du prix de revient réévalué.

Cette solution heurte directement, nous le reconnaissons, l'article 10, n° 3, deuxième alinéa du décret, mais on paraît autorisé à soutenir que, sur ce point, l'article 10 est allé au delà des prescriptions de l'article 70 de l'ordonnance.

Notre conclusion est donc que l'excédent d'amortissements réévalués ne doit jamais être porté, pour quelque fraction que ce soit, au crédit de la réserve spéciale.

Quelle est maintenant la doctrine de l'Administration ? Il est clair qu'elle ne peut se mettre en contradiction ouverte avec le décret. La Circulaire du 15 avril 1946 commence donc par affirmer le principe posé par l'article 10, n° 3, deuxième alinéa, selon lequel l'excédent doit être porté à la réserve spéciale, en tant qu'il provient de la réévaluation des amortissements d'après des coefficients supérieurs à celui appliqué au prix de revient.

Mais, après avoir posé ce principe, elle y apporte sans délai une très importante dérogation, par une *Remarque* insérée dans les termes suivants sous son numéro 103 :

« Les prescriptions de l'article 10 du décret, d'après lesquelles l'excédent d'amortissement provenant exclusivement de la variation des indices doit être viré à la réserve spéciale procèdent de

l'idée que les entreprises ont fait des amortissements un emploi qui leur a permis de les conserver pour leur valeur réelle initiale, nonobstant la dépréciation de la monnaie.

« C'est également cette considération qui justifierait, le cas échéant, l'inscription à l'actif d'un compte correspondant à l'excédent des amortissements réévalués sur le prix de revient réévalué des immobilisations.

« Toutefois, étant donné que les éléments dans lesquels les bénéfices affectés aux amortissements ont été investis ont pu eux-mêmes être réévalués à l'actif du bilan, l'Administration a décidé d'admettre que, *pratiquement,* dans le cas où l'application aux amortissements de coefficients plus élevés que celui qui a été appliqué au prix de revient ferait apparaître, *dans l'ensemble,* un excédent d'amortissement, les entreprises *pourront* limiter le montant des amortissements réévalués à celui du prix de revient réévalué des immobilisations correspondantes, afin de n'avoir pas à porter à la réserve de réévaluation l'excédent d'amortissements et à l'équilibrer à l'actif par un poste *dont la valeur réelle serait discutable* ».

On voit donc que, pratiquement, ces directives aboutissent, jusqu'à présent, à une solution conforme à notre thèse.

Mais où elles s'en écartent, c'est quand la Circulaire ajoute : « ...Mais, *bien entendu,* cette tolérance ne vise que le cas où la réévaluation ne fait apparaître, en ce qui concerne l'immobilisation considérée, ni plus-value, ni moins-value. Elle ne trouvera pas, dès lors, son application dans la mesure où — s'agissant d'un élément qui n'était pas entièrement amorti avant la réévaluation — celle-ci fera apparaître une *moins-value* qui devra, en tout état de cause, être compensée avec l'excédent d'amortissement ».

Autrement dit, lorsque — l'élément n'étant pas complètement amorti avant revision — la réévaluation accuse une *moins-value* (moins-value arithmétique, soit 1 million dans notre exemple précédent), qui va au débit de la réserve spéciale, l'excès d'amortissement doit être inscrit au crédit de cette réserve, mais au maximum à concurrence de ladite moins-value.

On voit donc que la Circulaire prend certaines libertés avec le décret, mais que, tous comptes faits, en raison de cette restriction finale apportée à la « tolérance » liminaire, la solution administrative ne satisfait pas encore complètement l'équité.

En effet, la moins-value arithmétique de réévaluation (1 million dans notre exemple) est bel et bien une perte au sens du décret, perte qui vient valablement réduire la réserve spéciale et diminuer d'autant la masse des plus-values de réévaluation constatées sur les autres immobilisations. En telle sorte que le solde net de cette réserve (excédent des plus-values sur les moins-values) exprime exactement la plus-value réelle globale de réévaluation. Si donc, comme le fait l'Administration, on ajoute à la réserve spéciale, même dans la seule limite des moins-values, un excès d'amortissement qui n'est qu'une différence algébrique ne correspondant à aucune réalité, on grossit indûment cette réserve.

Nous persistons donc à penser que l'excès d'amortissement, qu'il soit inférieur ou supérieur à la moins-value, ne doit exercer aucun influence sur le calcul de la réserve spéciale.

Calcul de la plus-value de réévaluation

C'est l'article 15 du décret qui fixe les modalités de ce calcul.

Il convient tout d'abord de nettement préciser ce qu'on entend par « plus-value de réévaluation ».

La plus-value dégagée par la réestimation des immobilisations et du portefeuille est à coup sûr une plus-value de réévaluation à proprement parler, car elle dérive d'un nouveau mode d'estimation qui est fondamentalement différent de celui qui, auparavant, était traditionnellement employé pour l'assiette du bénéfice taxable à l'impôt des B. I. C. Ce nouveau mode d'estimation a, précisément, été prévu par le législateur pour corriger, sur le terrain fiscal, l'insuffisance des évaluations antérieures, donc pour dégager, automatiquement pourrait-on dire, des plus-values.

La situation est déjà moins nette pour les créances en monnaie étrangère. Ici, c'est une simple raison d'opportunité qui conduit le Gouvernement à les faire entrer dans le cadre du régime de la revision des bilans : par l'inscription de la plus-value à la réserve spéciale, on désire éviter aux entreprises la lourde imposition qui résulterait de l'évaluation de leurs avoirs étrangers aux nouveaux cours fixés par la loi monétaire du 26 décembre 1945. Mais pour ces avoirs, la plus-value n'est pas une conséquence de la revision des bilans prévue par l'ordonnance du 15 août 1945 : elle découle de l'application normale de règles d'estimation qui, même si cette revision n'avait pas été instituée, auraient été employées, soit dans le bilan de 1945, soit dans celui de 1946, pour obéir à une jurisprudence nettement établie en la matière, depuis longtemps, par le Conseil d'Etat (*suprà*, p. 264).

Pour ce qui est, enfin, des créances en francs, des stocks et des travaux en cours, il n'est même plus possible de parler de plus-values de réévaluation. Le décret leur assigne des règles d'estimation exactement semblables à celles précédemment usitées et si ces règles aboutissent en fait, en 1945, à dégager des plus-values, celles-ci tiennent uniquement à ce qu'auparavant l'entreprise sous-évaluait, en violation des principes légaux, les postes considérés. Ces plus-values doivent donc être nettement mises à part ; elles ne peuvent suivre le sort des véritables plus-values de réévaluation. Il ne sera donc pas question de les porter à la réserve spéciale ; l'estimation des biens qu'elles concernent ne fera qu'affecter, dans les conditions habituelles, la fixation des résultats de l'exercice 1945 (*suprà*, p. 266-267).

L'article 15, n° 1 dispose que la plus-value de réévaluation est égale, pour chaque élément d'actif réévalué (ou pour chaque catégorie d'éléments d'actif au cas où la réestimation détaillée n'a pas été possible), à la différence entre les valeurs *comptables* de cet

élément (ou de cette catégorie d'éléments) après et avant réévaluation. C'est cette différence qui, en tant qu'elle concerne des immobilisations, des valeurs du portefeuille et des avoirs en monnaie étrangère, doit, en principe, être portée à la réserve spéciale de réévaluation, conformément à la prescription impérative de l'article 71 de l'ordonnance du 15 août 1945.

Cette réserve spéciale contrebalance, au passif, l'augmentation de valeur accusée par l'actif à la suite de la réévaluation. Sans elle, le bilan ne serait plus équilibré. Elle n'est d'ailleurs pas simplement un compte d'ordre. Bien qu'elle ne soit que la représentation d'une plus-value monétaire et qu'elle ne puisse, par conséquent, être assimilée aux vraies réserves constituées par l'accumulation de bénéfices d'exploitation non distribués, l'ordonnance et le décret en permettent l'incorporation au capital.

Théoriquement, le calcul de la plus-value est simple : elle s'entend, pour chaque élément ou groupe d'éléments considéré, de l'excédent de la valeur réévaluée par rapport à l'ancienne valeur résiduelle comptable, cette ancienne valeur s'entendant elle-même du prix de revient initial diminué des amortissements comptables *réellement* pratiqués avant la réévaluation et des provisions pour *dépréciation* qui avaient pu être constituées au passif.

Mais, en fait, l'opération est, en de nombreux cas, un peu plus compliquée.

a) En ce qui concerne les immobilisations amortissables, la nouvelle valeur comptable est égale à la différence entre le prix de revient réévalué et les amortissements réévalués (1), augmentés, quand il y a lieu, pour les matériels acquis depuis 1939, de la provision (non réévaluée) pour renouvellement du matériel nouveau. C'est sur cette différence que seront désormais calculés les nouveaux amortissements.

Mais, dans le cas où la nouvelle valeur comptable a été ainsi réduite du montant d'une provision de *renouvellement,* il convient, pour une raison de symétrie, dans le calcul de la plus-value de réévaluation, de diminuer parallèlement l'ancienne valeur comptable (prix de revient diminué des anciens amortissements et des provisions pour dépréciation) du montant de ladite provision de renouvellement.

b) Les éléments non amortissables (ceux qui ne se déprécient pas nécessairement avec le temps) et même, plus exceptionnellement, certains éléments amortissables, avaient pu donner lieu précédemment à des provisions pour dépréciation (parfois improprement dénommées amortissements) qui avaient été admises en déduction pour l'assiette des B. I. C.

Dans ce cas, la plus-value que fait apparaître la nouvelle éva-

(1) Aux amortissements réévalués déductibles, doivent, s'il y a lieu, être ajoutés, pour leur montant nominal, les plus-values d'actif réinvesties en vertu de l'article 7 *bis* du Code et les excédents provenant d'autres immobilisations réévaluées.

luation n'est portée à la réserve spéciale que dans la mesure où elle dépasse le montant des provisions devenues sans objet.

Autrement dit, en tant que la plus-value dément le bien-fondé d'une provision précédemment admise par le Fisc, elle ne fait qu'effacer un passif fictif ; dans cette mesure, elle n'est donc pas, à proprement parler, une plus-value de réévaluation et il n'existe aucune raison de l'introduire dans la réserve spéciale.

Cette disposition trouvera notamment son application pour le portefeuille de valeurs mobilières. Soit un titre acheté 500 francs et ayant donné lieu à une provision pour dépréciation de 100 francs. Sa valeur réévaluée est, par exemple, de 1.100 francs, ce qui démontre surabondamment que la dépréciation de 100 francs antérieurement admise en déduction par le Fisc est aujourd'hui injustifiée. La plus-value à porter à la réserve spéciale sera donc, non de 700 francs (1.100 — 400), mais de 600 francs (700 — 100). Nous verrons d'ailleurs, dans un instant, que cette provision de 100 francs, devenue sans objet, sera fiscalement rapportée aux bénéfices de l'exercice clos en 1945 (1).

Ces principes sont également applicables aux créances en monnaie étrangère ayant donné lieu à provisions, mais le calcul est ici plus délicat. En effet, deux éléments interviennent alors dans la détermination de la valeur comptable (ancienne ou nouvelle) : 1° les corrections dues au cours du change ; 2° les corrections dues aux événements qui ont motivé les provisions.

L'Administration décide, à cet égard, que les provisions pour créances bloquées — qui, dit-elle, ne reposent pas sur un concept de *risque* — n'ont pas à être réévaluées. Il n'en est donc pas tenu compte dans le calcul de la plus-value de réévaluation (leur nominal est à la fois retranché de la valeur d'actif avant et après réévaluation).

S'il s'agit, au contraire, d'une provision pour risque d'irrecouvrabilité, elle est réévaluée d'après le même taux de change que celui appliqué à la créance qu'elle concerne. La valeur actuelle de cette créance est donc égale à la différence entre son nominal réévalué et la provision également réévaluée. Sa valeur ancienne ayant été calculée suivant le même procédé (mais en tenant compte des cours de change précédemment en vigueur), la plus-value de réévaluation s'entendra de l'excédent de la première de ces valeurs sur la seconde.

De toute manière, du reste, on ne saurait porter à la réserve spéciale la fraction de la plus-value de réévaluation résultant de l'emploi par l'entreprise, dans le bilan ayant précédé le bilan revisé, de cotes de changes inférieures aux cours officiellement pratiqués à la date de ce bilan antérieur.

---

(1) Les plus-values antérieures de *cession* réemployées en valeurs mobilières (participations) doivent, pour bénéficier de l'exonération des B. I. C., amortir à due concurrence le prix de revient de ces participations (art. 7 *bis* du Code). Ces amortissements n'ont pas à être réévalués ; il en résulte que, bien que devant être maintenus après revision, ils n'exercent aucune influence sur le calcul de la plus-value de réévaluation.

c) Il peut arriver qu'exceptionnellement la revision dégage des *moins-values* sur certains postes réévalués. On aurait pu concevoir que le décret prescrivît une compensation d'ensemble entre plus-values et moins-values constatées sur tous les postes réévalués. On aurait ainsi porté à la réserve spéciale l'excédent net de la masse des plus-values sur la masse des moins-values.

Ce n'est pas à ce système que s'est arrêté le décret. Son article 15, n° 5 fait, à cet égard, les distinctions suivantes.

1° *Immobilisations amortissables.*

Les moins-values peuvent avoir ici deux origines.

Premier cas :

Bien que positive (le prix de revient réévalué excédant les amortissements réévalués augmentés des provisions de renouvellement de matériel nouveau), la nouvelle valeur comptable ressort à un chiffre inférieur à l'ancienne valeur comptable.

On peut, en gros, soutenir que dans ce cas il y a dépréciation de l'élément considéré. Comme cette dépréciation est normalement couverte par l'amortissement, le décret estime que la moins-value ne saurait, sans double emploi avec l'amortissement, aller au débit du compte P. P. et grever ainsi une seconde fois les résultats de l'exercice 1945.

Les moins-values de l'espèce se compenseront donc avec les plus-values constatées sur les autres installations amortissables et, seul, le solde positif ira au crédit de la réserve spéciale.

Deuxième cas :

Lorsque le prix de revient réévalué d'un élément amortissable est inférieur au total : Amortissements réévalués + Provisions de renouvellement de matériel nouveau, la nouvelle valeur comptable de cet élément est algébriquement négative, mais arithmétiquement *égale à zéro.*

Si l'ancienne valeur comptable de l'élément considéré est elle-même égale à zéro (cet élément ayant été totalement amorti avant la revision), il n'y a évidemment ni plus-value ni moins-value.

Si, au contraire, cet élément n'était que partiellement amorti, il a une certaine valeur résiduelle comptable (valeur ancienne), 10.000 francs par exemple. Sa nouvelle valeur comptable étant de zéro, la réévaluation dégage ici une *moins-value*, égale à l'ancienne valeur résiduelle (10.000 francs en l'espèce). Cette moins-value va, en toute hypothèse, au débit de la réserve spéciale.

Quant à l'excédent provenant des amortissements réévalués, il est, en principe, ajouté aux amortissements afférents à d'autres immobilisations. Il en va autrement lorsqu'il provient de la réévaluation des amortissements d'après des coefficients supérieurs à celui appliqué au prix de revient, cas auquel, ainsi qu'il a été indiqué plus haut (p. 283), on ramène le montant des amortissements réévalués au montant du prix de revient réévalué, afin de n'avoir, en aucun cas, selon nous, à grossir la réserve spéciale d'excès d'amortissements.

On rappelle toutefois que, dans la thèse administrative, l'excès d'amortissement doit, en pareil cas, être compensé avec la moins-value de réévaluation.

2° *Autres éléments.*

Nous venons de voir que, pour les immobilisations amortissables, les moins-values doivent être obligatoirement compensées avec les plus-values, l'excédent de celles-ci sur celles-là allant à la réserve spéciale. On raisonne donc, dans ce cas, sur l'ensemble des immobilisations amortissables réévaluées et c'est le solde net du calcul qui est retenu pour être porté à la réserve spéciale. Ce calcul n'exerce donc aucune influence sur le compte P. P. de l'exercice 1945 et il évite l'imposition immédiate de la plus-value globale nette de réévaluation, ce qui est le résultat recherché.

Au contraire, pour les autres éléments réévalués — immobilisations non amortissables, valeurs mobilières, créances et dettes en monnaie étrangère — l'entreprise a le choix, quant à l'imputation des moins-values dégagées par la réévaluation de ces éléments, entre deux procédés.

Elle peut inscrire ces moins-values au débit de la réserve spéciale, où elles viendront compenser, à due concurrence, les plus-values enregistrées sur les autres éléments : autrement dit, elle procède alors comme s'il s'agissait de moins-values sur immobilisations amortissables. Cette formule, en principe, n'est pas avantageuse pour l'entreprise, puisqu'elle a simplement pour effet de réduire le montant de la réserve spéciale et de ne procurer ainsi qu'une exonération fiscale à terme (quand, ultérieurement, dans cinq, dix ou vingt ans et plus, la réserve spéciale sera pour une raison quelconque imposée, elle ne le sera que sur son montant réduit comme il vient d'être dit).

L'entreprise peut, au contraire — ce qui lui est beaucoup plus avantageux — imputer immédiatement ses moins-values au débit du compte P. P. de 1945, ce qui lui permet de profiter sans délai d'une réduction de son imposition cédulaire.

Dans ce cas, d'ailleurs, on ne raisonne plus sur un ensemble : on considère séparément chaque élément (chaque titre du portefeuille, par exemple) et l'on porte les plus-values des uns à la réserve spéciale et les moins-values des autres au débit du compte P. P., sans compensation.

Cette règle souffre cependant une exception pour les créances et dettes en monnaie étrangère. Leurs règles d'évaluation, telles qu'elles sont prévues par l'ordonnance, sont, on l'a vu, exactement celles que l'entreprise aurait dû appliquer même s'il n'y avait pas eu revision des bilans. Normalement, par conséquent, la plus-value nette globale de ces éléments serait venue augmenter le bénéfice fiscal et comptable de l'exercice 1945 (ou de l'exercice 1946 pour les entreprises qui avaient arrêté leur bilan avant la loi d'alignement monétaire du 26 décembre 1945).

Ceci étant, le Législateur veut bien, par une faveur spéciale, considérer ici les excédents d'évaluation, par rapport aux cotes offi-

cielles des changes de 1944, comme des plus-values de réévaluation, il veut bien, qu'au lieu d'aller au crédit du compte P. P. de 1945, ces plus-values aillent, en franchise momentanée d'impôt, à la réserve spéciale. Mais, très judicieusement, il décide, en contrepartie, que les moins-values de réévaluation des créances ou dettes en monnaie étrangère ne pourront pas venir au débit du compte P. P. de 1945 et qu'elles devront obligatoirement s'imputer sur les plus-values accusées par les autres éléments de cette catégorie, le solde positif devant seul être porté au crédit de la réserve spéciale. Ce n'est que dans le cas où le solde est négatif, les moins-values excédant les plus-values, qu'il est immédiatement déductible et vient s'inscrire au débit du compte P. P. de 1945.

Cas spéciaux

Les articles 12 à 14, 16 et 17 du décret réglementent certaines situations particulières.

Exploitation continuée par les héritiers

Cette situation, prévue par l'article 7 *ter* du Code des Impôts Directs, a été examinée au Chapitre I^er^ (*suprà*, p. 107). Cet article, qui ne concerne d'ailleurs que les décès survenus depuis le 1^er^ septembre 1939, reporte l'imposition de la plus-value du fonds de commerce constatée au décès de l'exploitant à l'époque de la cession ou de la cessation de l'exploitation par les héritiers. Ce sursis d'imposition est toutefois subordonné à la condition qu'aucune augmentation ne soit apportée aux évaluations des éléments de l'actif figurant au dernier bilan dressé par le défunt.

L'article 12 du décret du 28 février 1946 autorise les entreprises qui ont profité de ces dispositions à réévaluer les éléments d'actif provenant de l'exploitant décédé, sans que cette réévaluation entraîne la suppression des avantages fiscaux dont avaient précédemment bénéficié lesdits éléments. Mais, comme il est naturel, cet article décide que tout doit se passer, à cet égard, comme s'il n'y avait pas eu décès de l'exploitant. Autrement dit, la réévaluation doit être effectuée en partant des prix de revient initiaux desdits éléments et des coefficients correspondant aux années au cours desquelles ils ont été acquis par l'exploitant décédé et en faisant état des amortissements qui leur ont été fiscalement appliqués antérieurement au décès, ainsi que des provisions pour renouvellement du matériel nouveau figurant au bilan du dernier exercice de l'exploitant défunt. Bien entendu, il doit en outre être tenu compte des amortissements effectués depuis le décès, amortissements qui, comme ceux opérés avant le décès, sont à réévaluer dans les conditions ordinaires, ainsi que des provisions de renouvellement de matériel nouveau constituées par les héritiers depuis leur entrée en jouissance.

Les matériels acquis par le défunt postérieurement au 1^er^ janvier 1939 sont, depuis l'origine, des matériels *nouveaux* au sens du décret du 13 février 1939. Par conséquent, toutes les provisions

de renouvellement qui ont été faites sur ces matériels, tant par le défunt que par ses héritiers, sont à ajouter aux amortissements réévalués et viennent, comme ceux-ci, en déduction du prix de revient réévalué des éléments considérés.

Quant aux matériels acquis par le défunt avant le 1er janvier 1939, ils étaient à l'origine pour celui-ci des matériels *anciens*. Mais l'exploitation reprise par les héritiers étant juridiquement une entreprise nouvelle, l'entrée de ces matériels dans ladite entreprise en a fait des matériels *nouveaux* pour les héritiers. Les provisions de renouvellement constituées *par ceux-ci* pour lesdits matériels, en franchise d'impôt, doivent donc être également ajoutées aux amortissements réévalués pour la fixation de la nouvelle valeur comptable des éléments en question.

Enfin, les provisions de matériel *ancien* qu'avait constituées *le défunt* n'ont pas à être ajoutées aux amortissements réévalués. Les héritiers peuvent, soit les maintenir au fonds de renouvellement du matériel, soit les virer à des réserves, quelles qu'elles soient.

La plus-value de réévaluation est calculée, dans l'entreprise exploitée par les héritiers, par différence entre la nouvelle valeur comptable et l'ancienne valeur comptable, cette dernière s'entendant des estimations ayant figuré dans le dernier bilan dressé par le défunt, diminuées des amortissements et provisions effectués par les exploitants actuels depuis le décès.

Il résulte de ce mode de calcul, commandé par le décret du 28 février 1946, que, par suite de la réévaluation, la plus-value qui avait été constatée lors du décès et dont l'imposition avait été reportée, en vertu de l'article 7 *ter* du Code, à la cession ou à la cessation de l'entreprise par les héritiers, n'est désormais plus gouvernée par cette règle fiscale. Automatiquement comprise dans la plus-value de réévaluation, elle va à la réserve spéciale et suit à l'avenir le sort de cette réserve.

Quant aux plus-values ultérieures de *cession*, on les calculera, conformément à l'article 24 du décret, en retranchant du prix de vente des éléments réévalués la valeur comptable nette de ces éléments au moment de la cession.

Fusions de sociétés

Le nouveau décret adopte une solution analogue en cas de fusion de sociétés effectuée sous le régime de la loi du 12 août 1942 (art. 7 *quater* du Code des Impôts Directs).

On a vu au Chapitre Ier (*suprà*, p. 95) qu'en pareil cas les plus-values de fusion sont exonérées de l'impôt des B. I. C., à la condition, pour la société absorbante ou nouvelle, de calculer les amortissements et les plus-values ultérieures de cession des immobilisations apportées d'après le prix de revient qu'elles comportaient chez les sociétés fusionnées, déduction faite des amortissements déjà effectués par celles-ci.

L'article 13 du décret du 28 février 1946 permet à la société absorbante ou nouvelle de réévaluer lesdites immobilisations. Mais, ici encore, la valeur maxima susceptible d'être attribuée à ces éléments doit être déterminée en faisant état de leur prix d'acquisition par la société dissoute et du coefficient correspondant à l'année de cette acquisition, ainsi que des amortissements qui leur ont été appliqués par cette dernière société et, s'il y a lieu, des provisions de renouvellement de matériel nouveau constituées par elle, sans préjudice des amortissements et provisions constituées depuis la fusion. On raisonne, en définitive, sur l'entreprise, en faisant abstraction du fait que, par suite de la fusion, cette entreprise a changé de mains (1).

Pour bénéficier de l'article 7 *quater* du Code, la société absorbante ou nouvelle avait en outre été tenue de considérer comme du matériel ancien (au sens du décret du 13 février 1939) les matériels qui avaient ce caractère pour les sociétés fusionnées et d'inscrire immédiatement au passif de son bilan après fusion des provisions de renouvellement égales à celles figurant au moment de la fusion dans les écritures des sociétés fusionnées.

Les provisions de renouvellement de matériel nouveau constituées, tant par la société dissoute que par la société absorbante et s'appliquant aux éléments réévalués doivent, comme on vient de le voir, être ajoutées aux amortissements réévalués pour le calcul de la nouvelle valeur comptable de ces éléments.

Quant aux provisions de matériel ancien reprises au bilan de la société absorbante, elles peuvent, soit être maintenues au compte « Fonds de renouvellement du matériel », soit être inscrites aux réserves (décret, art. 10, § 4).

La plus-value de réévaluation des éléments provenant des sociétés absorbées s'entend de l'excédent de la nouvelle valeur comptable (dégagée par la réévaluation faite par la société absorbante) sur la valeur *comptable* antérieure, telle qu'elle figurait au dernier bilan établi par la société absorbante avant revision.

En vertu de l'article 24 du décret, les plus-values ultérieures de cession s'entendront de l'excédent du prix de vente des éléments cédés sur leur nouvelle valeur comptable, telle qu'elle figurait au dernier bilan ayant précédé la cession.

Sociétés ayant changé de forme

Pour les sociétés qui ont changé de forme depuis 1914, deux cas sont à envisager :

1° Si la transformation ne constitue pas une cession au sens de l'article 26 du Code général des impôts directs, la société est autorisée à effectuer la réévaluation de ses immobilisations en fai-

(1) Les sociétés absorbantes ou nouvelles résultant de fusions non opérées sous le régime de la loi du 12 août 1942 devraient suivre, en principe, pour la revision de leur bilan, les règles du droit commun. Il est admis, cependant, qu'en cas de fusion réalisée avant le 1er septembre 1942, ces sociétés pourraient, si elles le désirent, opérer la revision de leur bilan dans les conditions de l'article 13 du décret.

sant emploi du coefficient afférent à l'année de l'achat par l'ancienne société de chacun des éléments réévalués. On considère, dans cette hypothèse, que c'est la même entreprise qui s'est poursuivie.

2° Lorsqu'au contraire les modifications apportées au pacte social à l'occasion du changement de forme peuvent, à raison de leur importance, être regardées comme ayant entraîné la constitution d'une nouvelle société, la réévaluation doit être effectuée en appliquant le coefficient afférent à l'année de la transformation à la valeur pour laquelle les éléments réévalués ont été repris par la nouvelle société.

Il sera parfois, en fait, assez difficile d'apprécier si la transformation a, ou non, entraîné la formation d'une société nouvelle. Ces difficultés pourront être réglées en se référant à la jurisprudence du Conseil d'Etat en matière d'application de l'article 26 du Code susvisé.

Entreprises ayant procédé à une réévaluation antérieure

Certaines entreprises ont pu déjà avoir réévalué leur bilan, en se plaçant ou non sous le régime de la Circulaire du 25 janvier 1930.

Quel que fût le régime adopté, la plus-value de réévaluation simplement constatée par une réserve inscrite au passif n'était pas imposable. L'Administration estimait, par contre, tout au moins antérieurement au décret du 3 février 1939 (qui a exonéré les plus-values de cession sous condition de remploi), que la plus-value de réévaluation devenait imposable lorsqu'elle était incorporée au capital, mais cette thèse avait été écartée par le Conseil d'Etat (arrêt du 18 mai 1934).

Quant aux amortissements, le Conseil d'Etat estimait qu'ils ne pouvaient, en toute hypothèse, quel que fut le régime adopté, qu'être calculés sur la *valeur initiale* (prix de revient) des éléments réévalués, lors même que la plus-value avait été incorporée au capital (arrêts du 18 mai 1934 et du 14 novembre 1938). Mais l'Administration, liée par sa circulaire du 25 janvier 1930, autorisait, pour les entreprises qui s'étaient placées sous le régime de cette circulaire, le calcul des amortissements sur les prix de revient réévalués (diminués des amortissements réévalués).

L'article 14 du décret du 28 février 1946 règle la situation de ces entreprises ayant déjà procédé à une réévaluation de leurs actifs. Il établit, à cet égard, les distinctions suivantes :

1° Les entreprises qui, ayant déjà réévalué leur bilan de leur propre mouvement, sans revendiquer le régime de la Circulaire du 25 janvier 1930, entendent le réévaluer à nouveau, en invoquant le régime de l'ordonnance du 15 août 1945, doivent procéder à cette réévaluation en partant, non des valeurs précédemment réévaluées, mais des prix *réels* d'acquisition des éléments antérieurement réévalués. Tout se passe donc comme s'il n'y avait pas eu de réévaluation antérieure. Dans ces entreprises, on réévalue les prix de revient effectifs d'origine à l'aide des coefficients correspondant à l'année d'acquisition et on réévalue de même, à l'aide des coefficients affé-

rents à chaque année d'amortissement, les annuités antérieurement pratiquées (annuités qui, après la première réévaluation, avaient continué d'être calculées sur les prix de revient initiaux non réévalués, puisque l'entreprise ne bénéficiait pas du régime de la circulaire de 1930).

2° Les entreprises qui avaient antérieurement réévalué leurs immobilisations en se plaçant sous le régime de la circulaire du 25 janvier 1930 sont autorisées à réévaluer celles de ces immobilisations existant encore à la date du bilan revisé, soit en se plaçant sous le régime indiqué au § 1° ci-dessus, soit en appliquant à la valeur d'actif dégagée lors de la précédente réévaluation (c'est-à-dire à la valeur en francs stabilisés de 1928) le coefficient prévu à l'article 11 pour l'année 1928, soit 4,8. Les amortissements correspondants antérieurement réévalués (en valeur 1928 également) sont, corrélativement, affectés du même coefficient. En d'autres termes, pour les immobilisations en question, la réévaluation se fait par rapport aux estimations en valeur 1928. On raisonne comme si elles avaient été acquises en 1928.

Pour les entreprises qui ont ainsi procédé à une réestimation de leur actif suivant l'une ou l'autre des formules ci-dessus, la plus-value de réévaluation découlant de l'actuelle revision du bilan a été calculée par rapport à la valeur comptable ancienne déjà réévaluée à la suite de la première opération de réestimation, c'est-à-dire comprenant la première plus-value de réévaluation.

L'article 15 n° 4 du décret décide logiquement que la somme qui doit être aujourd'hui portée à la réserve spéciale de réévaluation ne doit pas être limitée à la seule plus-value dégagée par la nouvelle revision, mais qu'elle doit s'entendre du total de cette plus-value et de la plus-value accusée par la réévaluation antérieure, dans la mesure où celle-ci n'a pas encore reçu d'affectation (c'est-à-dire dans la mesure où elle n'avait pas encore été incorporée au capital, ou distribuée, ou affectée à la compensation de pertes).

Entreprises concessionnaires

Les entreprises concessionnaires, dont l'actif doit revenir sans indemnité à l'autorité concédante en fin de concession, reconstituent, par des prélèvements successifs sur les bénéfices d'exploitation (prélèvements dénommés : « amortissements de caducité ») les capitaux propres ou empruntés (capital-actions et capital-obligations) qu'elles ont investis dans la concession. Ces amortissements, qui comblent la perte que subira l'entreprise du fait de la reprise gratuite de ses biens par l'autorité publique, sont, pour leur totalité, fiscalement déductibles pour l'assiette de l'impôt des B. I. C. (arrêts du Conseil d'Etat des 12 juillet 1929 et 7 février 1930).

Lorsque, d'ailleurs, les installations doivent être renouvelées en cours de concession, un amortissement industriel, calculé sur le prix de revient de ces installations, peut venir se superposer, en franchise d'impôt, à l'amortissement de caducité.

Bien plus, même avant le décret du 13 février 1939, les entreprises concessionnaires pouvaient, en vue du remplacement de ces installations en cours de concession, constituer, en exemption d'impôt, des provisions de renouvellement calculées sur les valeurs de remplacement. Cette faculté avait naturellement été consolidée par le décret du 13 février 1939 à la suite duquel l'Administration avait du reste admis que, dans les entreprises de l'espèce, les provisions de renouvellement seraient, dans tous les cas, fiscalement déductibles au fur et à mesure de leur constitution, qu'il s'agît de matériel ancien ou de matériel nouveau au sens dudit décret (Circulaire du 1er mai 1939).

C'est à la lumière de ces principes qu'il convient d'interpréter les dispositions, assez obscures au premier abord, de l'article 16 du décret du 28 février 1946.

Cet article commence par affirmer le principe que les entreprises concessionnaires peuvent reviser leur bilan sous le régime prévu par l'ordonnance du 15 août 1945. Mais il s'empresse d'apporter à ce principe d'importantes réserves.

a) Les entreprises concessionnaires peuvent évidemment réévaluer leur domaine privé.

Par contre, en ce qui concerne leur domaine concédé, sont exclus de la réévaluation les éléments d'actif qui doivent être remis sans indemnité en fin de concession à l'autorité concédante et dont le renouvellement ne doit pas normalement être assuré par l'entreprise en cours de concession.

On considère que l'autorité concédante est d'ores et déjà juridiquement propriétaire de ces biens, l'entreprise concessionnaire n'ayant sur eux qu'un droit de jouissance précaire et que ces biens ne sont pas grevés pour cette dernière entreprise d'une charge de renouvellement. L'amortissement de caducité permet, à lui seul, de la faire rentrer dans ses fonds. En ce qui concerne les biens en question, la dépréciation monétaire ne pose théoriquement pour elle aucun problème spécial : leur réévaluation ne s'impose donc pas.

Corrélativement, l'article 16 exclut de la réévaluation les amortissements *de caducité* correspondant à ces immobilisations.

b) Quant aux éléments qui doivent être remis en fin de concession à l'autorité concédante, mais qui sont susceptibles d'être renouvelés au cours de la concession, leur prix de revient est réévaluable et il en est de même des amortissements *industriels* afférents à ces éléments. On entend ainsi permettre à l'entreprise — et tel est le seul objet de cette disposition — d'assurer, en exonération fiscale, le renouvellement des éléments dont s'agit. Par contre, pas plus que dans le cas précédent, et pour les mêmes raisons, les amortissements de caducité n'ont à être réévalués.

La plus-value de réévaluation correspondant à ces éléments a une nature particulière. Elle est sans doute la propriété momentanée de l'entreprise, ou, plus exactement, l'entreprise exerce sur

elle un droit de possession, mais ce droit est précaire et grevé d'une affectation déterminée et obligatoire : le renouvellement des installations considérées.

C'est pourquoi cette plus-value doit être soigneusement distinguée de la plus-value de réévaluation des biens du domaine privé. Elle doit donc être inscrite distinctement à la réserve spéciale du passif et elle y est frappée d'indisponibilité : son montant ne peut être ni distribué — ce qui va de soi en tout état de cause — ni même incorporé au capital.

c) La totalité des provisions antérieurement constituées en franchise d'impôt, soit avant, soit depuis le décret du 13 février 1939, en vue d'assurer le renouvellement des immobilisations (immeubles ou matériel) réévaluables du domaine concédé — c'est-à-dire des biens visés au § *b* ci-dessus — doit être virée aux comptes d'amortissements des éléments réévalués auxquels elles correspondent : c'est une extension, justifiée par la nature propre des entreprises concessionnaires, de la règle posée à l'égard des seules provisions de renouvellement des matériels nouveaux par l'article 10 n° 2 du décret.

Cependant, ces provisions pourront être ultérieurement reconstituées, en franchise d'impôt, au cas d'insuffisance de la nouvelle annuité d'amortissement.

Nous avons étudié dans la Section III du Chapitre II (*suprà*, p. 167) la situation, au regard de l'article 25 du décret, des provisions de renouvellement des entreprises concessionnaires. Nous examinerons un peu plus loin (p. 338) leur régime d'assujettissement à l'impôt spécial de 5%.

Entreprises d'assurance

Soumises au contrôle de l'Etat et astreintes à des règles comptables depuis longtemps imposées par les pouvoirs publics, les entreprises d'assurance, de capitalisation ou d'épargne ne sont pas *de plano* justiciables du décret du 28 février 1946. L'article 17 de ce décret décide, conformément à l'article 74 (dernier alinéa) de l'ordonnance du 15 août 1945, que ces entreprises seront soumises à des règles particulières, qui feront l'objet d'un décret spécial.

Ce décret spécial porte la date du 23 mai 1946 (Journal Officiel du 24 mai, p. 4542). Il s'applique (art. 1er) aux seules entreprises d'assurance, de capitalisation ou d'épargne *contrôlées par l'Etat*.

Ce principe comporte, au point de vue du champ d'application du décret du 23 mai 1946, les deux conséquences suivantes :

1° Les entreprises se livrant exclusivement à des opérations de réassurances n'étant pas soumises au contrôle de l'Etat ne relèvent pas du décret du 23 mai 1946.

S'agissant toutefois d'entreprises commerciales, elles sont, comme toutes les entreprises de cette nature, autorisées à réévaluer leur bilan. Mais si elles procèdent à cette revision, elles doivent l'effectuer dans le cadre et suivant les règles de droit commun fixés par le décret du 28 février 1946.

2° Les sociétés d'assurance mutuelle — qu'elles soient des mutuelles pures ou des sociétés à forme mutuelle au sens du décret du 30 décembre 1938 — sont, nonobstant leur dénomination (impropre) de sociétés, des organismes civils sans but lucratif. Dès lors qu'elles fonctionnent régulièrement, dans les conditions et limites qui leur sont imposées, sur le plan technique, par le décret du 30 décembre 1938, elles ne constituent donc pas des entreprises commerciales et elles ne sont point passibles de l'impôt des B. I. C.

Admise sans difficulté pour les mutuelles pures, cette solution a été contestée par l'Administration fiscale pour les sociétés à forme mutuelle. Mais cette interprétation restrictive, soutenue par le Ministre des Finances dans un recours au Conseil d'Etat, paraît avoir été condamnée par cette haute juridiction (voir l'arrêt du 15 mars 1946, req. n° 78.490, ainsi que la Note publiée sous cet arrêt, par M. Ravanel, dans le Bulletin des Contributions Directes de mai 1946).

Il en résulte que les sociétés d'assurance mutuelle ou à forme mutuelle, du fait qu'elles ne sont pas des entreprises commerciales, ne sont justiciables ni du décret de droit commun du 28 février 1946, ni du décret spécial du 23 mai 1946, l'un et l'autre commandés par des préoccupations fiscales étrangères aux sociétés en question.

Si donc certaines de ces sociétés étaient amenées, pour des raisons d'opportunité, à envisager la réévaluation de tels ou tels postes de leur bilan, elles ne pourraient y procéder — à moins d'une réglementation particulière prise à leur endroit — que dans le cadre des dispositions qui les gouvernent sur le plan technique et qu'elles auraient été en droit d'appliquer même si n'étaient pas intervenus les décrets des 28 février et 23 mai 1946.

Sous le bénéfice de ces observations, il est essentiel de souligner que le décret du 23 mai 1946 entoure la revision des bilans des entreprises commerciales d'assurances de conditions et de garanties beaucoup plus strictes que celles applicables aux entreprises ordinaires. Cette sévérité s'explique par le fait que le fonctionnement de l'entreprise d'assurances, qui met en jeu des contrats aléatoires, est conditionné par la constitution de *réserves techniques,* qui n'ont de réserves que le nom, car elles appartiennent, non aux actionnaires, mais aux assurés. Ce sont ces réserves qui permettent à la société de faire face à ses engagements et qui répondent du paiement des sinistres. Il importe donc au plus haut point que les éléments d'actif représentatifs desdites réserves ne soient pas surestimés, puisqu'ils constituent l'une des garanties fondamentales de l'assuré.

Tout en reconnaissant aux entreprises d'assurances la faculté de reviser leur bilan, ce qui est naturel, la loi apporte donc à leurs droits en la matière de très sérieuses restrictions.

A) Alors que les autres entreprises peuvent réévaluer toutes

leurs immobilisations corporelles ou incorporelles (où qu'elles soient situées) et tout leur portefeuille, les entreprises d'assurances ne peuvent réestimer que leurs éléments d'actif ci-après :

a) Les fonds d'Etat *étrangers,* les valeurs *étrangères* (actions, parts et obligations) et les *actions* françaises (à l'exclusion des parts et obligations).

La réévaluation ne peut donc porter sur des titres français à revenu fixe (rentes et titres d'obligations) libellés en francs, ce qui se conçoit aisément, puisque ces titres n'accusent généralement aucune plus-value, même nominale et se sont même, en valeur absolue, dépréciés au fur et à mesure de la dégradation de la devise nationale. Pour les titres étrangers, au contraire, la plus-value est, sinon réelle, du moins consacrée légalement par les nouvelles parités de change de la loi du 26 décembre 1945. Enfin, pour les actions françaises, s'il n'y a pas davantage plus-value réelle, il y a néanmoins plus-value légale, exprimée par les cours actuels de la bourse, en vertu de la règle que le franc reste notre unité de compte. C'est d'ailleurs seulement en francs dépréciés que l'entreprise doit également tenir ses engagements vis-à-vis de ses assurés.

En outre — condition supplémentaire — les titres ci-dessus ne sont susceptibles de réévaluation que s'ils sont inscrits à la cote officielle *de la bourse de Paris.*

b) Les immeubles situés en France, en Algérie, en Tunisie ou au Maroc (alors que les entreprises ordinaires peuvent réévaluer leurs immeubles, en quelque endroit qu'ils soient situés).

B) Les plafonds de réévaluation sont moins élevés que pour les autres entreprises.

a) L'entreprise d'assurances qui revise son bilan doit, si elle réévalue ses valeurs mobilières, obligatoirement les estimer à leur prix d'achat augmenté de la *moitié* de la différence entre ce prix d'achat et leur valeur d'après le *dernier* cours coté en 1945. Elle ne peut leur assigner ni une valeur supérieure, ni une valeur inférieure à cette limite, qui tient suffisamment compte du risque de baisse.

b) Les immeubles sont estimés à leur valeur réelle actuelle, sans toutefois que leur réévaluation totale puisse excéder le chiffre qu'on obtiendrait en appliquant au prix d'achat de chacun de ces immeubles des coefficients prévus, par année d'acquisition, par l'article 6 du décret du 23 mai 1946, coefficients qui sont très sensiblement inférieurs aux coefficients d'ensemble fixés par l'article 11 du décret du 28 février 1946 pour les immobilisations de toute nature des entreprises ordinaires.

Dans la limite du plafond réglementaire, l'entreprise d'assurances dispose donc d'un certain pouvoir d'appréciation pour la réévaluation de ses immeubles. Mais son estimation n'est que *provisoire.* Elle ne devient définitive qu'après accord du Ministre des Finances, qui a jusqu'au 31 décembre 1948 pour se prononcer, ce qui n'empêche du reste pas l'entreprise de bénéficier des avantages fiscaux attachés à la revision dès l'exercice 1945, conformément au droit commun.

Pour déterminer la valeur définitive des immeubles, le Ministre peut, aux frais de la société, prendre l'*avis* d'un homme de l'art. Le Ministre aura recours à cette procédure lorsqu'il estimera que l'évaluation de la société, bien que ne dépassant pas le plafond réglementaire, est supérieure à la valeur réelle des immeubles considérés. Si l'estimation de l'expert est inférieure à celle de la société, le Ministre sera fondé à retenir la première de ces valeurs. Si l'estimation de l'homme de l'art est plus élevée que l'estimation de la société, on retiendra cette dernière, le Ministre n'ayant aucune raison d'aller au delà de ce que demande l'entreprise. De toute façon, d'ailleurs, dans ce cas d'estimation contrôlée à la requête du Ministre, la valeur réévaluée ne pourra, semble-t-il, dépasser le plafond réglementaire.

De son côté, l'entreprise, estimant par exemple que le plafond des coefficients est insuffisant, a la faculté de demander l'expertise *contradictoire* (réglementée par l'article 176 du décret du 30 décembre 1938) pour tout ou partie de ses immeubles. Quand la requête ne porte que sur certains immeubles, le Ministre peut exiger que cette expertise soit étendue à l'ensemble des immeubles soumis à réévaluation.

Dans le cas où cette expertise contradictoire dégage une valeur réelle actuelle supérieure la valeur-limite ressortant du jeu des coefficients, la valeur réévaluée des immeubles considérés *peut* être portée à cette valeur d'expertise, le ministre n'étant toutefois pas lié par cette valeur.

Ici, la règle est donc différente de celle que nous avons dégagée au cas où le ministre se borne à prendre le simple *avis* d'un homme de l'art : cet *avis* unilatéral ne nous paraît pas pouvoir être assimilé à la « valeur d'expertise » soustraite à limitation par le dernier alinéa de l'article 4 du décret. Il faut reconnaître, cependant, que la rédaction équivoque de cet article peut prêter à controverse.

Enfin, si elle réévalue des immeubles sinistrés, l'entreprise doit tenir compte des dommages qu'ils ont subis ; l'amortissement de la perte n'est obligatoire que dans la limite de la plus-value dégagée sur les autres immeubles.

Dans les entreprises d'assurances, la réserve spéciale de réévaluation est divisée en *deux* postes :

a) Le premier comprend la plus-value provenant des valeurs mobilières. Il ne peut être affecté qu'à l'augmentation du capital, à l'exclusion de toute autre destination. La plus-value ne peut donc, sous une forme quelconque, sortir de l'entreprise : c'est une mesure de sauvegarde, prise au détriment des actionnaires et en faveur des assurés. Cette incorporation au capital n'est d'ailleurs pas obligatoire.

b) Le deuxième poste comprend la plus-value provenant des immeubles, laquelle s'entend de la différence entre la nouvelle valeur des immeubles réévalués et leur prix d'achat, différence augmentée des amortissements normaux de vétusté.

Ce poste peut être affecté totalement ou partiellement à l'augmentation du capital. Cette incorporation, pas plus que dans le cas *a*, n'est du reste obligatoire. En disposant que le poste *b* peut recevoir, en tout ou en partie, la même affectation que le poste *a*, l'article 8 du décret veut simplement dire que, contrairement à la plus-value sur valeurs mobilières, la plus-value sur immeubles peut recevoir une autre destination que l'incorporation au capital.

Sur la partie de la réserve de réévaluation des immeubles non incorporée au capital, l'entreprise peut opérer en effet des prélèvements, mais seulement pour « équilibrer » ses opérations et dans la limite de 20% de son montant par exercice (sauf dérogation ministérielle).

Cette disposition un peu hermétique est précisée par le dernier alinéa de l'article 8 du décret, qui considère comme normale une distribution de bénéfices ne dépassant pas la distribution la plus élevée effectuée au cours des cinq exercices précédant l'exercice 1945.

Si donc le bénéfice d'exploitation d'un des exercices à venir ne permet pas une telle distribution, la société peut prélever sur le poste *b* la somme nécessaire pour effectuer une répartition égale à cette distribution considérée comme normale. C'est ce que le décret appelle « l'équilibre des opérations de la société ».

Une distribution supérieure par prélèvement sur le poste *b* est par contre subordonnée à l'autorisation du ministre des Finances. Toute autre affectation du poste *b* est interdite.

Le décret (art. 7) règle également le sort fiscal des amortissements exceptionnels et des provisions de dépréciation dont la réévaluation démontre qu'ils étaient sans objet. Ces dotations devenues injustifiées sont rapportées au bénéfice imposable de l'exercice de la revision.

Quant à l'assiette de l'impôt spécial de 5% sur les plus-values provenant d'emprunts, le décret du 23 mai 1946 prévoit que les réserves techniques sont comprises parmi les réserves qui doivent figurer au dénominateur du rapport retenu au cas de détermination forfaitaire de la plus-value taxable. Elles sont donc assimilées, à cet égard, aux réserves libres appartenant à l'entreprise (*infrà*, p. 335).

Sur tous les autres points (notamment l'exonération de la réserve spéciale, le calcul des plus-values ultérieures de cession), ce sont les dispositions de droit commun du décret du 28 février 1946 qui gouvernent la revision des bilans des entreprises d'assurances.

Par contre, les dispositions d'ordre comptable du décret du 5 février 1946 ne sont pas applicables à ces entreprises, qu'elles aient ou non revisé leur bilan. C'est la réglementation spéciale à l'industrie de l'assurance qui demeure en vigueur pour toutes les entreprises de l'espèce.

En particulier, le taux d'amortissement des immeubles demeure fixé par l'article 172 du décret du 30 décembre 1938.

Enfin, dans le domaine proprement technique de la réglementation des assurances, les articles 9 et 10 du décret du 23 mai 1946 prévoient certaines mesures d'adaptation :

1° L'entreprise peut, après revision, conserver les placements en immeubles qu'elle a effectués sous le régime antérieur, même lorsque la nouvelle valeur de ces éléments excède les pourcentages réglementaires fixés par les articles 153 et 154 du décret du 30 décembre 1938. Toutefois, en cas de dépassement, le ministre des Finances peut limiter le prélèvement sur la réserve spéciale (poste : plus-values d'immeubles) à un montant inférieur à celui que nous avons indiqué ci-dessus ;

2° Les valeurs revisées des titres du portefeuille et des immeubles, telles qu'elles résultent de l'application du décret du 23 mai 1946, se substituent de plein droit aux prix d'achat ou de revient de ces éléments pour l'établissement des calculs de la première formule d'estimation prévue par l'article 170 du décret du 30 décembre 1938.

Le délai de dépôt du bilan revisé expirait, en principe, pour les entreprises d'assurances, de capitalisation ou d'épargne le 31 juillet 1946. Mais, sous réserve de produire une déclaration provisoire avant cette date, ces entreprises pourront obtenir une prolongation du délai dont s'agit.

Entreprises dont le matériel a été réquisitionné

Les dispositions spécialement prévues pour ces entreprises à l'article 23 du décret du 28 février 1946 ont été commentées dans la Section III du Chapitre II (*suprà*, p. 168).

Obligations imposées aux entreprises

Les entreprises ayant procédé à la revision de leur bilan ont dû produire au contrôleur des Contributions Directes, en même temps que leur déclaration B. I. C. afférente à l'exercice clos en 1945, tout un ensemble de renseignements et justifications visés à l'article 30 du décret.

Cette production aurait dû, normalement, être faite avant le 1er avril 1946. En raison de l'importance et de la complexité des calculs imposés aux entreprises par la réévaluation, l'article 31 du décret a toutefois décidé que les contribuables qui réévalueraient une fraction importante de leur actif pourraient différer jusqu'au 31 mai 1946 le dépôt de leur déclaration et des documents annexes. Pour bénéficier de cette prorogation, il leur suffisait d'aviser le contrôleur, avant le 1er avril, de leur intention d'effectuer la réévaluation.

Toute libérale qu'elle fût, cette disposition obligeait néanmoins les entreprises à prendre parti dans le délai très court qui s'était écoulé entre la publication du décret (1er mars 1946) et la date normale d'expiration du délai de déclaration (31 mars 1946). En vue de laisser aux entreprises un temps suffisant pour se décider en

connaissance de cause, la Direction Générale des Contributions Directes a admis, sur une intervention de l'ANSA, que les contribuables qui hésiteraient à prendre dès le 31 mars l'engagement de réévaluer une partie importante de leur actif pourraient adresser à leur contrôleur, au plus tard à cette date, une déclaration établie d'après les résultats de leur exercice 1945 *avant réévaluation*, en se réservant expressément la faculté de souscrire jusqu'au 31 mai 1946 une déclaration rectificative accompagnée du bilan revisé.

Ce délai a, ultérieurement, été prolongé jusqu'au 30 juin (réponse faite le 15 mai 1946 à l'ANSA par la Direction Générale des Contributions Directes), puis jusqu'au 31 juillet 1946.

Les contribuables qui, après avoir différé la remise de leur déclaration, n'ont pas procédé à la réévaluation de leur bilan dans les délais impartis, sont passibles, sur leur impôt B. I. C. au titre de 1946 (exercices clos en 1945), de la majoration de 25% prévue à l'article 24 du Code des Impôts Directs.

La prorogation de délai est subordonnée à l'engagement de procéder à la réévaluation *d'une fraction importante* de l'actif. Une réévaluation peu importante est donc théoriquement susceptible d'entraîner l'application de la majoration de 25%. Mais à partir de quel chiffre cette réévaluation est-elle suffisamment importante pour éviter au redevable ladite majoration ? Pris à la lettre, le texte eût soulevé maintes difficultés, dont la solution eût nécessairement comporté une large part d'arbitraire. L'Administration a donc fort sagement décidé que la majoration de 25% ne serait appliquée qu'au cas où l'engagement (non tenu) de réévaluation apparaîtrait, en fait, comme une manœuvre dilatoire, uniquement destinée à retarder la déclaration de l'impôt B. I. C.

Il a pu se produire que, postérieurement à l'expiration du délai de déclaration, l'assemblée générale des actionnaires ait refusé d'approuver les propositions du conseil d'administration tendant à la revision du bilan. En pareil cas, le Fisc considère comme nul le bilan réévalué qui lui avait été remis entre temps et la situation de l'entreprise est rétablie comme s'il n'avait pas été procédé à cette réévaluation. Cette annulation n'entraîne pas l'application de la pénalité pour dépôt tardif de la déclaration.

Les entreprises situées dans les départements du Bas-Rhin, du Haut-Rhin et de la Moselle ont eu jusqu'au 15 septembre 1946 pour produire leur bilan revisé et la déclaration fiscale correspondante.

Elles avaient eu jusqu'au 30 juin 1946 pour manifester à l'Administration leur intention de procéder à la revision de leur bilan, ou, au cas où elles n'avaient pas encore pris parti à cette date, pour déposer, avec réserves, une déclaration provisoire reposant sur leur bilan non encore réévalué de l'exercice 1945.

CONSEQUENCES FISCALES

Nous avons déjà souligné (*suprà*, p. 241), que c'est principalement un but d'ordre fiscal qu'a poursuivi l'ordonnance du 15 août 1945 en autorisant la revision des bilans. Assurément, cette revi-

sion a d'assez profondes incidences comptables et même financières, mais elle est surtout intéressante par les allègements fiscaux qui en découlent. Ce sont ces conséquences fiscales que nous allons examiner dans les explications qui vont suivre.

Réserve spéciale de réévaluation

L'article 71 de l'ordonnance dispose que la plus-value de réévaluation doit être obligatoirement portée à une réserve spéciale (1). Du point de vue purement comptable, la constitution de cette réserve au passif est indispensable à l'équilibre du bilan, où elle vient contrebalancer les plus-values dégagées à l'actif.

Mais, comme son nom l'indique, c'est une réserve d'un caractère tout particulier. Elle ne représente pas, comme les réserves normales, une accumulation de bénéfices antérieurs d'exploitation non distribués ; elle n'est pas le fruit d'une activité de l'entreprise. Elle ne fait qu'enregistrer la plus-value nominale tirée, par certains éléments de l'actif, de la conjoncture économique et singulièrement de la dépréciation de la monnaie. Sa distribution n'est donc pas recommandable, car elle viderait l'entreprise d'une partie de sa substance, alors que la répartition des sommes fournies par les profits d'exploitation ne porte que sur des excédents réels d'actif. La prudence commande de maintenir la réserve spéciale dans l'entreprise, soit avec son caractère de réserve, soit, ce qui est préférable, en l'incorporant au capital.

Il est même permis de se demander si, au point de vue civil, la répartition de cette réserve spéciale ne pourrait pas être considérée comme une distribution de dividendes fictifs.

Il est clair qu'une société qui, ayant par exemple acheté un terrain 100.000 francs en 1910, l'a réévalué à 2 millions en 1945 et a porté à la réserve spéciale la plus-value de 1.900.000 francs, s'appauvrit de ce terrain lui-même lorsque (en l'absence d'autres réserves) elle distribue cette plus-value de 1.900.000 francs. C'est son actif même qu'elle dilapide. Tant que la plus-value n'est pas *réalisée*, on peut donc valablement prétendre qu'elle ne constitue pas un bénéfice *distribuable* au sens de la loi commerciale.

Sans doute, l'ordonnance fiscale du 15 août 1945 envisage-t-elle, dans son article 71, l'éventualité d'une distribution de cette réserve. Mais on ne saurait en déduire qu'elle affirme ainsi implicitement le caractère licite de cette distribution. On sait, en effet, que le Fisc n'est pas juge de la validité, en droit, des contrats, des actes ou des situations : il les taxe, tels qu'ils se présentent, dès lors que leur taxation a été prévue par la loi d'impôt. Il lui arrive donc d'imposer des conventions ou des opérations illicites au regard de la législation générale.

Mais la situation n'est plus la même lorsque la plus-value a été réalisée, par exemple à la suite d'une vente de l'élément considéré. En effet, le franc restant toujours notre unité légale de

(1) Si elle était portée à une autre réserve, elle perdrait le bénéfice de l'exonération.

compte, nonobstant les dévaluations qu'il a successivement subies, on peut soutenir que, même du point de vue juridique pur, la distribution de la plus-value *de cession* porte, sinon sur un enrichissement réel, du moins sur un excédent d'actif, c'est-à-dire sur un bénéfice.

Néanmoins, même dans ce cas, et en l'absence d'autres réserves, la distribution de la plus-value de cession n'est pas souhaitable, du moins lorsque cette plus-value a une origine exclusivement monétaire : car, en fait, c'est toujours, en pareil cas, la substance même de l'entreprise qu'on répartit.

Les considérations qui précèdent demeurent encore valables lorsqu'on affecte la plus-value (non réalisée) de réévaluation à la compensation de pertes antérieures. Ces pertes, même subies et exprimées en monnaie dépréciée, sont, en effet, venues entamer *réellement* l'actif. Si, les ayant compensées avec une plus-value *nominale* de réévaluation, l'entreprise reprend ensuite ses distributions, on peut dire, que, dans la mesure des pertes ainsi compensées, l'entreprise répartit son actif lui-même.

A raison de leur importance, ces questions feront l'objet de plus amples développements lorsqu'on les examinera plus loin dans le détail (*infrà*, pp. 314 et suiv.).

Statut fiscal

Quoi qu'il en soit, l'article 19 du décret du 28 février 1946, sans se préoccuper de l'aspect proprement juridique du problème, précise, sur le terrain fiscal, le statut de la réserve spéciale.

A) Il souligne, tout d'abord, que la plus-value de réévaluation à y porter s'entend de la somme des plus-values déterminées dans les conditions prévues à l'article 15. Ces plus-values sont les suivantes :

1° *Pour les immobilisations amortissables*, la somme à porter à la réserve spéciale s'entend de l'excédent des plus-values sur les moins-values, toutes compensations étant faites dans le cadre de ces immobilisations réévaluées. Les moins-values constatées éventuellement pour certains éléments ne viennent donc jamais s'inscrire au débit du compte P. P. de l'exercice 1945.

2° *Pour les immobilisations non amortissables et le portefeuille*, on inscrit à la réserve spéciale l'excédent des plus-values sur les provisions pour dépréciation précédemment déduites pour l'assiette des B. I. C. et aujourd'hui reconnues injustifiées.

Si, pour certains éléments, la réévaluation dégage des moins-values, celles-ci ne se compensent pas avec les plus-values des autres éléments : elles peuvent être imputées immédiatement au débit du compte P. P. de l'exercice 1945, ce qui réduit d'autant le bénéfice taxable aux B. I. C. au titre de l'année 1946 (décret, art. 20).

Les provisions pour dépréciation (y compris les provisions pour

avoirs bloqués) que la revision a révélé injustifiées sont, au contraire, rapportées aux résultats de l'exercice 1945 et soumises à l'impôt des B. I. C. au titre de l'année 1946 (décret, art. 21) (1).

3° *Pour les créances et dettes en monnaie étrangère,* la somme à porter à la réserve spéciale est constituée par le solde positif que fait ressortir la réévaluation d'ensemble de ces éléments d'actif et de passif, après compensation entre plus-values et moins-values. Quand la créance ou la dette est libellée dans une monnaie qui s'est appréciée par rapport au franc, il y a plus-value pour la créance et moins-value pour la dette. Quand la monnaie étrangère s'est dépréciée, c'est l'inverse qui se produit. Toutes ces plus-values et moins-values viennent se fondre dans un solde, qui, lorsqu'il est positif, est seul à considérer pour la dotation de la réserve spéciale.

Si ce solde est négatif, il est porté au débit du compte P. P. de l'exercice 1945 et il est fiscalement déductible sur cet exercice (décret, art. 20).

4° Par contre, les plus-values constatées sur les postes : *Créances et dettes en francs, Stocks et Travaux en cours,* qui, comme on l'a marqué plus haut, ne sont pas de véritables plus-values de réévaluation, n'ont pas à être portées à la réserve spéciale. Elles vont au crédit du compte P. P. de l'exercice 1945 (voir notamment, pour les stocks, l'article 21, alinéa 2 du décret).

B) L'article 19 du décret précise — ce que sous-entendait déjà l'article 71 de l'ordonnance — que la plus-value de réévaluation est portée à la réserve spéciale en franchise d'impôt. Autrement dit, cette plus-value, qui est une plus-value simplement constatée, et non réalisée, doit, conformément aux principes toujours admis jusqu'à présent, échapper, lors de son affectation, dans le bilan revisé, à la réserve spéciale, à l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux, ainsi qu'éventuellement (pour les particuliers et les associés en nom des sociétés de personnes) à l'impôt général sur le revenu. La constitution de la réserve spéciale — qu'elle ait lieu dans une entreprise individuelle ou dans une société de personnes ou de capitaux — ne donne donc lieu à la perception d'aucun impôt. C'est un matelas de bénéfices nominaux d'origine monétaire et ne correspondant à aucun enrichissement réel que le législateur entend, pour le moment tout au moins, exonérer de toutes charges fiscales. Par la neutralisation de ces profits de transition sans existence réelle, non seulement on liquide momentanément le passé dans un sens favorable au contribuable, mais on accorde encore à celui-ci un avantage substantiel pour l'avenir,

(1) Au cas de réévaluation d'une participation précédemment acquise en remploi d'une plus-value de cession (art. 7 *bis* du Code des Impôts Directs) et ayant donné lieu, à concurrence de cette plus-value, à un amortissement sous forme de provision pour fluctuation des cours, l'Administration n'assimile pas cet amortissement à une provision devenue sans objet. Elle ne la rapporte donc pas au bénéfice imposable de l'exercice 1945. Mais la plus-value ainsi réinvestie doit être maintenue en déduction de la valeur réévaluée de la participation en vue de la fixation de la plus-value de réévaluation et des plus-values de cession ultérieures.

puisque, comme on le verra dans un instant, les plus-values imposables sur *cessions* ultérieures ne se calculeront que par rapport aux estimations réévaluées.

Mais, par une lacune vraiment regrettable, qui en fait un texte mal venu et quelque peu équivoque, l'article 71 de l'ordonnance ne se prononce pas expressément sur le caractère définitif ou provisoire de l'exonération ainsi accordée à la réserve spéciale lors de sa formation. Il se borne à indiquer, dans un cas particulier — celui où une société distribue cette réserve à ses associés — qu'elle devient alors passible de l'impôt des B. I. C. et, s'il y a lieu, des impôts qui frappent les distributions de bénéfices.

L'interprétation littérale de l'article 71 conduirait donc à décider — en méconnaissance, il faut le dire, du principe de l'égalité des contribuables devant l'impôt — qu'en dehors de ce cas particulier, l'exemption attachée à la réserve spéciale est définitive.

Telle n'est pas, cependant, comme on va le voir, la solution admise par le décret interprétatif, dont l'article 19 affirme le principe que, sauf deux exemptions, toute affectation donnée à la réserve spéciale entraîne *ipso facto* son assujettissement à l'impôt.

On peut se demander si, ce faisant, le décret n'est pas allé au delà des prescriptions de l'ordonnance du 15 août 1945. Le Conseil d'Etat dira si, en tirant du cas particulier de taxation prévu par l'article 71 de celle-ci une règle générale, l'article 19 du décret, même inspiré par un louable souci de justice distributive et par le désir de corriger la rédaction improvisée de l'article 71, n'a pas commis une violation de la loi.

Quoi qu'il en soit, la doctrine de l'Administration, faisant application de la règle de l'article 19, est actuellement fixée dans le sens ci-après.

L'exonération n'a de sens que si la réserve spéciale reste au service de l'entreprise. Si l'exploitant individuel la prélève pour ses besoins personnels ou si la société la distribue à ses membres, l'Etat n'a plus aucun motif de lui maintenir la franchise fiscale. La réserve spéciale est donc, sous l'angle fiscal, frappée d'une sorte d'indisponibilité. Elle ne peut, sous peine d'être privée de l'immunité, être détournée de son objet, qui est de concourir au maintien du potentiel de production de l'entreprise.

En définitive, on se trouve moins en présence d'une exonération que d'un simple sursis d'imposition. Toute affectation de la réserve spéciale — et il faudra bien qu'elle se produise un jour ou l'autre, ne serait-ce qu'en fin d'entreprise — déclenche l'imposition.

Deux exceptions sont toutefois prévues à cette règle.

Première exception. — L'article 71 de l'ordonnance et l'article 19 du décret disposent que l'incorporation au capital social de tout ou partie de la réserve spéciale n'entraîne pas, quelle que soit la forme de la société, l'application des impôts sur les revenus : solution parfaitement logique, puisqu'elle consolide la réserve spéciale dans l'entreprise.

Cette incorporation totale ou partielle n'entraîne donc ni la per-

ception, à la charge de la société, de l'impôt des B. I. C., ni l'application aux associés bénéficiaires des actions ou parts gratuites (ou à nominal majoré), de la taxe du revenu des valeurs mobilières et de l'impôt général sur le revenu, ni l'application de l'impôt général aux associés en nom.

Ce n'est pas à dire, cependant, que l'incorporation échappe à toutes charges fiscales. On la soumet, en effet, au régime d'imposition édicté, à l'égard des distributions de réserves sous forme d'augmentation de capital, par l'article 1er de la loi du 12 août 1942, c'est-à-dire qu'on la frappe de lourds droits d'enregistrement. Elle supporte à la fois le droit d'apport de 1% et la taxe additionnelle de 15%, qui la prémunissent d'ailleurs contre toutes taxations ultérieures, sous quelque forme que ce soit, même en fin d'entreprise.

Cette imposition massive de 16% constitue une véritable erreur. Appliquée à des plus-values importantes, qui peuvent parfois excéder le capital social, elle met pratiquement obstacle, dans de nombreux cas, à l'opération d'incorporation souhaitée par le Législateur. Elle va donc à l'encontre du but poursuivi par l'ordonnance. Il est éminemment désirable qu'une modification soit, à bref délai, apportée sur ce point à la loi et que l'incorporation de la réserve spéciale au capital bénéficie de la franchise totale d'impôt ou, tout au moins, d'une large atténuation ou de délais de payement.

Nous opposera-t-on que diverses sociétés ont d'ores et déjà incorporé à leur capital la réserve spéciale de réévaluation, sans être apparemment gênées par le poids de l'impôt de 16% ? L'objection serait sans grande portée, comme reposant sur un syllogisme vicieux. La situation particulière de certaines entreprises possédant d'importantes disponibilités ne saurait, en effet, être raisonnablement invoquée à l'encontre d'autres entreprises, beaucoup plus nombreuses, pour lesquelles l'impôt de 16% est une charge véritablement excessive.

Soulignons, d'ailleurs, que l'impôt de 16% étant déductible pour l'assiette de la taxe cédulaire de 24% sur les B. I. C., il s'ensuit que son taux réel ressort à 12,16%. C'est ce taux qui exprimerait le pourcentage net de perte pour le Trésor, au cas de suppression totale de l'impôt de 16%.

Quand l'incorporation a lieu en vue de reconstituer le capital antérieurement réduit pour cause de pertes, la question se pose de savoir si la taxe exceptionnelle de 15% est applicable. Cette question doit, selon nous, être résolue par la négative, conformément à la position prise par l'Enregistrement au lendemain de la loi du 12 août 1942 et d'après laquelle « la taxe de 15% n'est pas due chaque fois, qu'en vertu des principes généraux de la loi fiscale, l'opération d'incorporation ne donnait pas ouverture à la taxe du revenu des valeurs mobilières avant l'entrée en vigueur de ladite loi ». Consultée sur ce point par l'Association Nationale des sociétés par actions, la Direction Générale de l'Enregistrement a admis que la taxe de 15% n'est pas exigible lorsque la réserve de réévaluation est affectée à la reconstitution du capital antérieurement réduit

pour cause de pertes et que la société a manifesté, soit dans les documents qui fixent cette distribution, soit dans des documents antérieurs, son intention de restituer aux actionnaires les droits sur le capital qu'ils avaient précédemment abandonnés.

En définitive, le statut fiscal de l'incorporation au capital de la réserve spéciale, tel qu'il a été précisé par l'article 71 (§ 3) de l'ordonnance et par l'article 19, dernier alinéa, du décret ne comporte pas d'innovation par rapport à la réglementation antérieurement en vigueur.

A) Pour l'impôt des B. I. C., le Conseil d'Etat avait déjà admis (arrêt du 18 mai 1934) qu'une plus-value de réévaluation ne constituait pas un bénéfice imposable, même lorsque le montant en était incorporé au capital.

B) Pour la taxe du revenu des valeurs mobilières, l'exonération des incorporations de réserves se trouvait déjà affirmée par l'article 1er de la loi du 12 août 1942, texte de portée générale et permanente, introduit dans le Code fiscal des valeurs mobilières sous l'article 138 *bis* et s'appliquant aussi bien aux incorporations de vraies réserves qu'aux incorporations de réserves de réévaluation.

C) De même, pour l'impôt général sur le revenu, l'article 5 de la même loi, modifiant l'article 112 du Code général des impôts directs, disposait que, dans la mesure où elles bénéficiaient de l'exemption de la taxe du revenu des valeurs mobilières, les distributions de réserves sous forme d'augmentation de capital étaient également affranchies de l'impôt général.

D) Enfin, l'application à l'augmentation de capital provenant de l'incorporation de la réserve spéciale du droit d'apport de 1% et de la surtaxe de 15% découlait, elle aussi, de la législation antérieure (art. 3 de la loi du 12 août 1942, complétant dans ce sens l'article 448 du Code de l'Enregistrement). Soulignons du reste, sur ce dernier point, qu'il ne peut évidemment être question de soumettre à la taxation de 16% prévue par l'article 19 du décret les entreprises non exploitées en sociétés et que cette imposition n'est pas davantage exigible dans les sociétés en nom collectif qui incorporent la réserve spéciale à leur capital. Pour ces sociétés, l'exonération dérive, non point du fait qu'elles échappent à l'application de la taxe du revenu des valeurs mobilières (il n'existe aucun lien juridique formel entre l'exemption de cette taxe et l'assujettissement au droit de 16%), mais du fait que, comme l'a jugé le tribunal de Lille le 21 mars 1931 (*Revue de l'Enregistrement*, n° 9494), les réserves incorporées par une société de personnes à son capital ne sont, à aucun moment, passées du patrimoine de la société dans celui des associés, et inversement, et qu'elles ne peuvent par suite être soumises au droit d'apport de 1%. Par voie de conséquence, cette incorporation ne peut donner ouverture à la taxe additionnelle de 15% prévue par l'article 448 du Code de l'Enregistrement.

Du fait que l'article 71 de l'ordonnance du 15 août 1945 et

l'article 19 du décret du 28 février 1946 appliquent à l'incorporation de la réserve spéciale certaines règles d'imposition déjà formulées par la loi du 12 août 1942, peut-on déduire que tout l'ensemble du système organisé par cette dernière loi s'étend à notre réserve spéciale ? S'il en était ainsi, les restrictions apportées à l'exonération par les articles 1er et 5 de la loi du 12 août 1942, en vue d'éviter certaines combinaisons préjudiciables au Trésor, seraient susceptibles de s'appliquer en notre matière. Il y aurait notamment déchéance du bénéfice de l'exonération de la taxe du revenu des valeurs mobilières et de l'impôt général sur le revenu, pour une somme égale au remboursement, si l'incorporation de la réserve spéciale était suivie, dans les dix ans, d'une réduction de capital non motivée par des pertes ou d'une opération quelconque (1) ayant pour effet de faire passer en franchise fiscale dans le patrimoine des associés tout ou partie de la réserve spéciale précédemment intégrée au capital. Les compléments de droits seraient exigibles :

a) en ce qui concerne la taxe du revenu, dans les vingt premiers jours du trimestre ayant suivi la distribution génératrice de la déchéance ; *b*) en ce qui concerne l'impôt général, au titre de l'année suivant celle de cette distribution, l'imposition devant, dans ce cas, être établie au nom de l'associé qui avait personnellement bénéficié de l'exonération lors de l'incorporation. La déchéance de l'exonération de taxe du revenu n'ouvrirait d'ailleurs pas, au profit de la société, un droit à restitution de la taxe additionnelle de 15%.

Une telle interprétation ne nous paraît pas justifiée. En effet, bien que s'inspirant de certains principes posés par la loi du 12 août 1942, la formule d'imposition régissant l'incorporation au capital de la réserve spéciale de réévaluation a son caractère propre et doit être appliquée indépendamment de toute référence à la loi de 1942. La disposition finale de l'article 71 de l'ordonnance du 15 août 1945 eût été inutile si l'on avait entendu se borner à étendre purement et simplement à l'incorporation de notre réserve spéciale le statut fiscal de la loi de 1942. Cet article 71, non plus du reste que l'article 19 du décret du 28 février 1946 ne contiennent aucune référence à l'article 138 *bis* du Code des valeurs mobilières et à l'article 112 du Code des impôts directs, dans lesquels sont venues s'insérer les dispositions des articles 1er et 5 de la loi du 12 août 1942. L'article 71 se borne, au contraire, à indiquer que l'incorporation de la réserve spéciale ne donnera ouverture qu'au droit d'apport de 1% et à la taxe additionnelle de 15% : rien de plus, rien de moins. Tout ce qu'on peut lui faire dire, c'est qu'il consacre, en ce qui touche l'incorporation de la réserve spéciale, l'exonération de la taxe du revenu et de l'impôt général, mais sans, pour autant, assortir cette exonération des restrictions dont la loi de 1942 a entouré les exemptions qu'elle édictait à une époque où il n'était pas question de la revision des bilans.

L'interprétation juridique de l'article 71 conduit donc à déci-

(1) Par exemple, annulation par la société de ses actions après rachat, soit en bourse, soit autrement.

der que la réduction de capital dans le délai de dix ans de l'incorporation de la réserve spéciale n'entraîne pas déchéance de l'exemption de la taxe du revenu et de l'impôt général.

Au vrai, cette solution peut paraître assez surprenante. On ne peut, en effet, prêter au législateur de 1945 l'intention pour le moins bizarre d'avoir voulu faire un sort fiscal plus favorable à la distribution en espèces de notre réserve spéciale (par le moyen détourné d'une réduction de capital) — distribution qui va directement à l'encontre de l'idée directrice de l'ordonnance de 1945 — qu'aux répartitions en espèces, par le même procédé, des réserves visées par le texte de 1942. Il faut plutôt penser à un oubli, dû aux conditions peut-être un peu hâtives dans lesquelles a été élaboré l'article 71. Il n'est donc pas exclu que cet article soit un jour prochain complété pour le mettre en harmonie avec le système d'ensemble organisé par la loi du 12 août 1942.

Mais si l'on retouche cet article 71, dans le but somme toute louable d'empêcher certaines habiletés qui présentent le double inconvénient de préjudicier au Trésor et de faire produire à la loi de revision des bilans des effets anti-économiques (il est du devoir des entreprises de ne pas se dessaisir de la réserve spéciale, qui ne représente aucun supplément réel d'actif), il faudrait en profiter pour apporter à cet article une rectification en sens inverse, qui consisterait, comme nous l'avons déjà suggéré, en une réduction sensible de l'imposition de 16%, imposition qui, dans de nombreux cas, est véritablement prohibitive. Le système pourrait être le suivant :

1° Au moment de l'incorporation de la réserve spéciale au capital, perception du seul droit d'apport de 1% (motif de ce régime de faveur : il ne s'agit pas de bénéfices effectivement réalisés) ;

2° Si, ultérieurement, la réserve spéciale ainsi incorporée est, en cours d'entreprise, distribuée en espèces ou en valeurs d'actif quelconques aux associés, perception de tous les impôts de droit commun (motif : tout doit se passer comme s'il n'y avait pas eu incorporation de la réserve spéciale au capital et comme si la plus-value de réévaluation avait été directement distribuée en espèces).

3° Si, comme il se doit, la réserve spéciale reste dans le capital jusqu'à la fin de la société, perception du seul droit de 15% sur le montant de cette réserve au montant de la liquidation (motif : on récompense la société d'avoir compris l'utilité économique du maintien de la réserve spéciale dans ses investissements).

Cette formule revient, en définitive, au système actuel, à cette différence près — mais elle est essentielle — que l'imposition de 16% n'est pas perçue en une seule fois au moment de l'incorporation. Elle est payée en deux temps : 1% immédiatement ; 15% à la liquidation.

Par ce procédé, on ne contrarie pas l'incorporation désirée par le législateur de 1945 ; on procure un allègement immédiat à la société. On la prémunit contre tout impôt exorbitant ultérieur, si elle est sage.

De son côté, le Trésor ne perd pas sa perception de 15%, mais il n'en profitera que plus tard. Ce n'est pas la suppression pure et simple et brutale de toute imposition sur l'incorporation : il est juste que la société paye quelque chose sur la plus-value de réévaluation lorsqu'elle l'attribuera à ses associés en fin d'exploitation.

Si l'on opposait que, dans ce système, le Trésor est tout de même lésé du fait qu'il ne touchera peut-être ses 15% qu'à une échéance lointaine, on pourrait, à la rigueur, pour le dédommager dès à présent, porter, pour les incorporations de l'espèce, le droit d'apport de 1% à 3%. (V. sur ce point, notre Conclusion, p. 342).

Notons encore qu'en toute hypothèse — même si l'article 71, maintenu sous sa forme actuelle, devait être appliqué comme une disposition indépendante, sans aucune référence à la loi de 1942 — l'Administration des ContributionsDirectes pourrait, en se fondant sur l'article 156 *quinquiès* de son Code (répression des abus du droit), réclamer l'impôt des B. I. C. sur la fraction de réserve spéciale qui, après incorporation, serait versée aux associés à l'occasion d'une réduction de capital. Mais le comité consultatif aurait alors à apprécier jusqu'à quelle date, postérieure à l'incorporation, la réduction de capital pourrait être regardée comme suspecte.

Remarquons enfin, pour être complet, que l'Administration de l'Enregistrement n'admet pas le point de vue que nous venons d'exposer quant au régime fiscal de l'incorporation de la réserve spéciale au capital. Elle estime que cette incorporation obéit aux règles générales applicables, en vertu de la loi du 12 août 1942, aux augmentations de capital par incorporation de réserves. Elle décide, en conséquence, que lorsqu'une société, après avoir incorporé la réserve spéciale, effectue un remboursement de capital dans le délai de dix ans, la taxe cédulaire du revenu des valeurs mobilières devient rétroactivement exigible, sans préjudice de l'application de l'impôt général aux actionnaires. Elle va même plus loin en décidant, par une application totale de la loi du 12 août 1942, que l'exonération de ces deux impôts devrait être refusée dans le cas où un remboursement de capital a *précédé* l'incorporation de la réserve spéciale. Elle admet cependant, par mesure de tempérament, que les réductions de capital et opérations analogues réalisées entre le 1er juillet 1942 et l'entrée en vigueur de l'ordonnance du 15 août 1945 n'auront pas pour effet de rendre l'incorporation de la réserve spéciale passible de la taxe du revenu des valeurs mobilières, ni, par voie de conséquence, de l'impôt général sur le revenu.

Il est à prévoir que cette interprétation, quelque peu « bâtarde », sera discutée devant les tribunaux, car comme on l'a souligné plus haut, elle ne semble nullement commandée par la lettre de l'ordonnance du 15 août 1945.

Deuxième exception. — L'article 19 du décret du 28 février 1946 décide — ce que ne faisait pas l'article 71 de l'ordonnance — que l'affectation de la réserve spéciale à la compensation de pertes ne donne pas ouverture à l'impôt des B. I. C.

En réponse à une question de l'Association Nationale des Sociétés par Actions, la Direction Générale des Contributions Directes a d'ailleurs décidé à juste titre — le décret ne faisant à cet égard aucune distinction — que les déficits d'exercices antérieurs figurant à l'actif du bilan peuvent être imputés sur la réserve spéciale, quelle que soit l'époque à laquelle ils ont été subis, c'est-à-dire même si, remontant à plus de cinq ans, ils ne sont plus reportables pour l'assiette de l'impôt des B. I. C.

Au point de vue *juridique*, cette faculté de compensation des pertes, dont maintes sociétés, et non des moindres, ont déjà usé, soulève des objections, que nous examinerons plus loin (p. 320).

Au point de vue *comptable*, elle tonifie apparemment le bilan, en en faisant disparaître un poste déplaisant. C'est une procédure, sinon élégante, du moins habile, mais le juriste, au risque de passer pour un esprit timoré, peut lui reprocher d'induire dans une certaine mesure les tiers en erreur.

Au point de vue *fiscal*, enfin, l'opération ne présente pas grand intérêt : c'est le moins qu'on en puisse dire.

L'Administration décide, en effet, que, dans la mesure où ils ont été absorbés par la réserve spéciale, les déficits encore fiscalement reportables (comme ayant été subis dans les cinq années antérieures à l'exercice pendant lequel a été opérée la compensation) perdent le bénéfice de ce droit au report fiscal, dont, autrement, ils auraient profité conformément à l'article 12 du Code des Impôts Directs.

En définitive, le statut fiscal de l'opération est le suivant :

a) *La perte est encore fiscalement reportable* (*Code, art.* 12).

Si l'entreprise l'impute sur la réserve spéciale, nous venons de voir que l'Administration décide que le déficit perd le bénéfice du report fiscal.

Mais, comme la réserve spéciale se trouve amputée d'autant, il en résulte que, lorsque, plus tard, se posera la question de son imposition (à l'occasion d'une distribution, par exemple), cette réserve ne sera plus taxée que sur son montant, diminué de la perte qu'elle avait compensée.

En d'autres termes, l'imputation de la perte sur la réserve spéciale prive le contribuable d'une déduction *actuelle* et reporte cette déduction à la date, qui peut être fort *lointaine*, où la réserve spéciale deviendra imposable.

Du point de vue fiscal, l'imputation d'une perte encore reportable n'est donc pas payante.

b) *La perte n'est plus fiscalement reportable*

Le droit à déduction fiscale est donc définitivement perdu pour le contribuable.

S'il impute la perte sur la réserve spéciale, il réduit cette réserve d'autant : c'est la conséquence comptable de l'opération. Quant au point de vue fiscal, cette imputation se fait sans payement actuel de l'impôt cédulaire.

Mais le jour où, pour une raison quelconque, la réserve spéciale deviendra ultérieurement imposable, il est à penser que l'Ad-

ministration soutiendra que cette réserve est taxable en totalité, sans déduction de la perte antérieurement compensée. La solution contraire aboutirait, en effet, à prolonger indûment le délai de report fiscal.

c) L'Administration admet (*Circ.* n° 255) que... « eu égard à son caractère et à son objet, l'impôt spécial de 5% sur les plus-values résultant d'emprunts peut être imputé sur la réserve spéciale, sans entraîner, à due concurrence, la réintégration de ladite réserve dans le bénéfice imposable à la cédule ».

C'est une solution libérale dont le motif doit être recherché, semble-t-il, dans le fait que l'impôt de 5% est comme la rançon du dégagement, en franchise d'impôt cédulaire, de la réserve de réévaluation. Les deux opérations étant intimement liées, l'Administration a sans doute pensé (alors que l'article 29 du décret prohibe le retranchement cédulaire de l'impôt spécial) qu'il était équitable de ne pas considérer l'imputation de l'impôt de 5% comme une affectation emportant imposition de la réserve spéciale, imposition qui eût, dans l'immédiat, infligé à l'entreprise un deuxième désagrément, venant s'ajouter à l'entière taxation de l'impôt de 5% lui-même.

Dans ce système, l'impôt spécial (compensé ou non) reste, fiscalement, conformément à l'article 29, une charge non cédulairement déductible des résultats de l'exercice de son payement (exercice 1946, par exemple).

Mais, s'il a été compensé, comme le permet l'article 255 de la Circulaire du 15 avril 1946, il réduit à due concurrence la réserve de réévaluation et l'on paraît fondé à supposer que lorsque, plus tard, cette réserve deviendra imposable, la taxation ne portera que sur son montant, diminué du montant de l'impôt spécial. Cette solution corrigerait l'excessive sévérité de l'article 29 du décret, qui, ajoutant peut-être quelque peu à l'ordonnance du 15 août 1945, a affirmé le principe de la non-déduction immédiate de l'impôt spécial.

d) Le principe formulé par l'article 255 de la Circulaire est toutefois une solution d'exception, qui ne s'applique qu'à l'impôt spécial de 5%. On ne saurait l'étendre, par exemple, à l'impôt de solidarité nationale, dont on sait qu'il n'est pas davantage fiscalement déductible dans la cédule, en vertu de l'article 57, § 2 de l'ordonnance du 15 août 1945.

Il semble donc que, s'il est imputé, en comptabilité, sur la réserve spéciale, cette imputation entraîne, à due concurrence, la réintégration de ladite réserve dans le bénéfice cédulaire de l'exercice où est effectuée ladite imputation.

Mais, en pareil cas, lorsque la réserve spéciale deviendra plus tard imposable, elle ne devra bien évidemment être taxée que sous déduction du montant de l'impôt de solidarité qu'elle avait compensé.

L'imputation de l'impôt de solidarité sur la réserve spéciale n'est donc pas, du point de vue fiscal, une initiative heureuse, puis-

qu'elle aboutit à faire imposer immédiatement une fraction de cette réserve, qui, autrement, n'aurait été taxée que plus tard.

Quand la chose est possible, il est par suite préférable que l'entreprise impute l'impôt de solidarité sur ses réserves libres déjà taxées.

Toutes autres affectations données à la réserve spéciale entraînent automatiquement l'assujettissement de cette réserve à l'impôt des B. I. C. Elle est rapportée, pour l'assiette de cet impôt, aux bénéfices de l'exercice au cours duquel a eu lieu l'affectation, ce rapport étant naturellement limité, en cas d'affectation partielle, à la fraction correspondante de la réserve spéciale.

C'est ainsi que la réserve spéciale deviendra imposable dans la mesure où elle sera affectée à l'extinction d'une dette.

Il en sera de même au cas d'appropriation, par l'exploitant ou par les associés en nom, dans les entreprises individuelles et dans les sociétés de personnes : toute fraction de plus-value qui, par prélèvement ou autrement, sort, en cours d'entreprise, de la réserve spéciale devient immédiatement taxable, tant à l'impôt cédulaire des B. I. C. qu'à l'impôt général sur le revenu. Et, dans la thèse administrative, si la réserve spéciale existe encore en fin d'entreprise, elle donnera également ouverture à ces deux impôts, lors de la cessation, de la cession ou de l'apport de celle-ci.

Ces solutions sont, il va de soi, également valables dans les sociétés par actions et dans les sociétés à responsabilité limitée, à cette différence près qu'en cas de distribution totale ou partielle en cours ou en fin d'entreprise, les sommes prélevées sur la réserve spéciale et versées aux actionnaires ou associés supportent, ici, en sus de l'impôt des B. I. C. (à la charge de la société), la taxe du revenu des valeurs mobilières et l'impôt général sur le revenu (à la charge des ayants-droit). Les associés commanditaires des sociétés en commandite simple sont soumis au même régime.

Statut juridique

Du fait que l'ordonnance (art. 71) et le décret (art. 19) prévoient que la distribution de la réserve spéciale aux actionnaires ou associés entraîne l'assujettissement de cette réserve à tous les impôts de droit commun, peut-on déduire que, sur le terrain proprement juridique, le caractère licite d'une telle distribution se trouve ainsi implicitement affirmé ?

Nous ne le pensons pas. Il est, en effet, de principe, que la loi fiscale ne se préoccupe pas de la validité, en droit, des situations, des actes ou des mutations qu'elle entend frapper. Dès l'instant où ces situations, ces actes ou ces mutations sont visés par la loi d'impôt, ils donnent prise à la taxation, sans que l'Administration ait à rechercher s'ils sont ou non valables au regard de la législation générale. C'est ainsi, par exemple, que le Service des Contributions Directes pourra régulièrement soumettre à la patente de pharmacien une personne qui exploite, sans diplôme, une officine pharma-

ceutique. De même, l'Administration de l'Enregistrement prend les actes tels qu'ils sont, du moment qu'ils lui permettent d'asseoir et de recouvrer l'impôt, et, s'il lui arrive de les répudier, c'est que son droit de contrôle l'autorise à présumer que les apparences dont ils ont été revêtus ne leur ont été données qu'à des fins préjudiciables au Trésor. Comme le soulignent MM. Allix et Lecerclé (Les droits d'Enregistrement, Tome 1er, p. 305), « cette théorie se réfère à l'idée très simple que les administrations fiscales sont uniquement chargées d'appliquer la loi d'impôt et d'assurer le recouvrement des droits dont le service leur a été confié et qu'elles exercent, en un mot, des fonctions fiscales et non des fonctions juridiques ».

On ne peut donc, au soutien du caractère licite de la distribution de la réserve spéciale de réévaluation, tirer aucun argument des dispositions de l'article 71 de l'ordonnance ni de l'article 19 du décret (1).

Nous croyons, tout au contraire, que, sauf sous forme d'incorporation au capital — *cas auquel elle demeure investie dans l'en-*

(1) L'Administration a explicitement pris position dans ce sens. Par une lettre du 3 juin 1946, l'ANSA exposait à la Direction Générale des Contributions Directes que, jusqu'à présent, la doctrine et la jurisprudence admettaient — en se fondant sur l'article 15 § 4 de la loi du 24 juillet 1867 qui réprime la distribution des dividendes fictifs — que les plus-values de réévaluation ne pouvaient être distribuées qu'à partir du moment où elles sont définitivement acquises par la réalisation des éléments d'actif auxquels elles correspondent. Elle demandait en conséquence si l'ordonnance du 15 août 1945 apportait une dérogation à cet article et permettait, dans tous les cas, la distribution de la plus-value de réévaluation. Dans la même lettre, l'ANSA rappelait que, suivant la doctrine, les plus-values de réévaluation ne pouvaient, jusqu'à présent, être utilisées à compenser des pertes sociales, car ce procédé aurait pour effet de permettre un distribution ultérieure des bénéfices, ce qui équivaudrait à répartir une réserve considérée jusqu'ici comme indisponible. Et elle demandait également si l'ordonnance du 15 août 1945 permettait l'affectation de la réserve spéciale à la compensation des pertes dans les cas où l'on estimait jusqu'à présent cette opération interdite.

Dans sa réponse du 5 juillet 1946, la Direction Générale des Contributions Directes a fait connaître que les dispositions de l'ordonnance du 15 août 1945 et du décret du 28 février 1946 — qui sont d'ordre exclusivement fiscal — *n'ont aucunement entendu innover sur le terrain du droit commercial, ni affirmer la validité juridique des opérations qu'elles visent.* « C'est donc aux entreprises qu'il appartient d'apprécier si elles peuvent, en fait — compte tenu à la fois *des règles du droit des sociétés*, de la nature des biens réévalués et des limites dans lesquelles la réévaluation a été effectuée — considérer la plus-value de réévaluation comme suffisamment certaine pour que la réserve correspondante soit distribuable aux actionnaires ou utilisable à la compensation des pertes ».

La Direction Générale ajoute toutefois ceci, « *à titre d'opinion personnelle* » :

« L'article 3 du décret du 28 février 1946 limite, en tout état de cause, la nouvelle évaluation des éléments de l'actif et, le cas échéant, du passif, à la valeur *actuelle* de ces éléments. Dans ces conditions, si la société, se conformant à cette règle, retient des évaluations raisonnables, dans le cadre des coefficients maxima fixés par l'article 11 dudit décret, il paraît à la vérité peu probable qu'on puisse lui objecter que la plus-value résultant de ces évaluations constitue, dès lors qu'elle n'est pas encore réalisée, un bénéfice fictif ».

Il est à peine besoin de souligner que cette « opinion personnelle » doit être accueillie avec prudence et qu'une réévaluation, même raisonnable, dégage généralement des bénéfices beaucoup plus apparents que réels. Même si la jurisprudence civile ne devait pas attribuer à la plus-value de réévaluation le caractère de « bénéfice fictif », l'intérêt bien compris des sociétés devrait les conduire à ne pas se dessaisir de cette plus-value, *qui ne correspond à aucun supplément d'actif.*

treprise — la réserve spéciale n'est pas juridiquement un bénéfice distribuable. Elle ne correspond, en effet, à aucune augmentation réelle d'actif ; elle ne fait que constater une plus-value nominale, due à la dégradation de la monnaie. En s'en dessaisissant, la société distribue sa propre substance et non un accroissement de cette substance. De plus, sauf dans la mesure où elle provient de la revalorisation des avoirs en monnaie étrangère, il s'agit d'une plus-value simplement constatée et non pas d'une plus-value réalisée.

D'une manière plus générale, il est essentiel de ne jamais perdre de vue, lorsqu'on se trouve en présence de plus-values d'origine monétaire, que ces plus-values, même réalisées, n'ont généralement du bénéfice que le nom. L'augmentation apparente de valeur des éléments auxquels elles s'appliquent tient uniquement à ce que le mètre qui a servi à mesurer la nouvelle valeur s'est rétréci. Ce qui a changé, c'est, non pas la valeur de l'élément mesuré, mais la longueur de l'instrument de mesure. Même réalisées, les plus-values monétaires sont donc des bénéfices malsains, équivoques, que tout administrateur avisé ne doit distribuer qu'avec la plus extrême prudence.

Autrement dit :

1° La plus-value simplement constatée n'a qu'une réalité comptable, ce qui, on en conviendra, est fort peu de choses. Ne représentant aucun enrichissement réel, elle n'est pas distribuable ;

2° La plus-value réalisée est financièrement un bénéfice, attendu que le franc, instrument de mesure des disponibilités dégagées par la réalisation, demeure légalement notre unité de compte. Juridiquement, une plus-value réalisée, même en cours d'entreprise, est donc distribuable. Mais, du point de vue économique, cette distribution n'est pas à recommander, surtout lorsque la plus-value concerne des éléments immobilisés.

On paraît ainsi fondé à penser que, tout au moins dans les sociétés de capitaux, la plus-value de réévaluation, qu'elle ait été maintenue à la réserve spéciale ou qu'elle ait été incorporée au capital, ne pourra, en principe, être distribuée qu'en fin d'entreprise, dans la mesure où la liquidation la transformera en un boni financièrement réalisé.

Si certains des éléments réévalués, donc générateurs de la plus-value portée à la réserve spéciale, sont réalisés en cours d'entreprise, leurs plus-values sont, juridiquement, des bénéfices distribuables, y compris les plus-values de réévaluation qu'elles peuvent contenir. Mais, le plus généralement, les sociétés gérées avec prudence s'abstiendront de les distribuer : on les considérera comme indisponibles, de même manière que si une incorporation au capital était venue les consolider dans l'entreprise.

Seules, les plus-values proprement dites de cession, calculées par rapport à la nouvelle valeur comptable réévaluée, diminuée des amortissements postérieurs à la revision, pourraient, à la rigueur, être mises en distribution, à moins que le maintien du potentiel de production de l'entreprise n'exige leur remploi dans des immobilisations de remplacement.

L'adoption de l'interprétation qui précède aurait, sur le terrain proprement juridique, et abstraction faite de toutes considérations fiscales, des conséquences fort importantes, que nous allons examiner en nous plaçant successivement au point de vue des actionnaires, des administrateurs, des porteurs de parts bénéficiaires et de la société elle-même.

A) *Actionnaires.*

Pas plus que les administrateurs ou que les porteurs de parts, les actionnaires n'ont un droit quelconque sur la plus-value de réévaluation au moment où elle est constatée par l'opération de revision du bilan, puisque cette plus-value va, non pas grossir les bénéfices du compte P. P., mais s'inscrire à la réserve spéciale.

D'autre part, cette réserve spéciale n'est pas distribuable par voie de dividendes en cours de société (1).

Mais elle peut être incorporée au capital et donner lieu, soit à une distribution gratuite d'actions nouvelles, soit à une augmentation du nominal des titres anciens. La réserve ainsi incorporée au capital ne peut être ultérieurement versée en espèces aux actionnaires sous le couvert d'une réduction de capital.

La plus-value de réévaluation ne pourra dès lors être éventuellement appréhendée par les actionnaires qu'à la dissolution de la société, soit à titre de restitution du capital (au cas d'incorporation), soit à titre de boni de liquidation (au cas de maintien de la plus-value à la réserve spéciale).

Mais une autre question se posera, en cours de société, au cas d'incorporation de la réserve spéciale au capital. Si les statuts prévoient l'allocation d'un intérêt aux actions à titre de premier dividende, les actions de réévaluation donneront-elles droit à cet intérêt, comme s'il s'agissait d'actions ayant rémunéré des apports en numéraire ou en nature ou d'actions provenant d'incorporation au capital de vraies réserves, constituées au moyen de bénéfices réels d'exploitation ?

Cette question doit être résolue par l'affirmative (surtout depuis les dispositions impératives de l'article 11 de la loi du 4 mars 1943), encore qu'en raison de l'importance souvent considérable des réserves de réévaluation incorporées, le prélèvement de l'intérêt statutaire sur un capital sensiblement accru pourra réduire considérablement et même supprimer complètement le reliquat distribuable aux autres catégories d'ayants-droit.

B) *Administrateurs.*

Eu égard à l'article 11 de la loi du 4 mars 1943, il semble que les administrateurs — qui paraissent bien ne plus disposer, à l'avenir, d'aucun droit sur le boni de liquidation — ne puissent revendiquer une part quelconque de la réserve de réévaluation.

(1) Réserve faite du cas des plus-values *réalisées* (plus-values de cession d'éléments d'actif, plus-values de revalorisation des avoirs en monnaie étrangère).

Cette solution peut cependant prêter à controverse dans la mesure où la réserve de réévaluation provient de l'ajustement des avoirs en monnaie étrangère aux nouvelles parités de la loi monétaire du 26 décembre 1945. Ainsi, en effet, que nous avons eu l'occasion de le souligner (*suprà*, p. 264), c'est pour une simple raison d'opportunité fiscale que les plus-values dégagées par cet ajustement ont été portées à la réserve spéciale. Du seul fait de l'ajustement ainsi pratiqué, les plus-values sur avoirs en devises étrangères se sont trouvées réalisées et, sans la revision des bilans, elles seraient normalement venues s'inscrire au crédit du compte P. P. de l'exercice 1945 (ou 1946), ce qui aurait permis au conseil d'administration d'exercer sur elles son droit au tantième.

Le Conseil ne peut par contre se prétendre lésé en se fondant sur ce que, sans la revision, il aurait pu exercer son droit sur les plus-values ultérieures de cession des éléments réévalués, car il s'agit là de plus-values purement éventuelles. Il ne peut davantage se plaindre de ce que ses tantièmes futurs seront amoindris en raison des charges supplémentaires d'amortissement qui viendront grever les bénéfices, car, sans la revision, on dégagerait en quelque sorte des bénéfices fictifs en se bornant à calculer l'amortissement sur le prix de revient et non sur la valeur actuelle des éléments de production.

Par contre, les droits des administrateurs subiront une grave amputation, au cas d'incorporation de la réserve spéciale au capital, du fait que le premier dividende des actionnaires se calculera désormais sur un capital souvent augmenté dans des proportions considérables. Une compensation, au moins partielle, pourra toutefois être trouvée dans l'accroissement des jetons de présence.

C) *Porteurs de parts bénéficiaires.*

Les droits des porteurs de parts seront de même amoindris par suite de l'allocation du premier dividende, si le capital est accru de la réserve de réévaluation. Les porteurs de parts n'auront généralement, sur ce point, aucune action contre la société.

Mais, pour ces porteurs, se pose une question beaucoup plus délicate, au sujet de leurs droits sur la plus-value de réévaluation elle-même. Deux cas paraissent ici devoir être envisagés :

1° *Les statuts ne confèrent aux porteurs de parts aucun droit sur les réserves distribuées.*

Il en est ainsi lorsque le pourcentage bénéficiaire des porteurs de parts se calcule statutairement sur le superbénéfice, avant constitution des réserves, c'est-à-dire lorsque les réserves sont prélevées sur la seule part du superbénéfice revenant aux actionnaires. Il est évident que les réserves étant, en pareil cas, la propriété des actionnaires, les porteurs de parts n'ont aucune vocation sur les distributions de ces réserves.

Ce principe est certain lorsqu'il s'agit de réserves constituées au moyen de vrais bénéfices d'exploitation. Mais s'étend-il à la

réserve spéciale de réévaluation, qui représente une plus-value naturelle (et non industrielle) due à la dépréciation de la monnaie ?

Au soutien de l'affirmative, les actionnaires pourraient faire valoir que les éléments réévalués ayant été financés à l'aide de fonds leur appartenant (mises sociales et réserves constituées sur leur seule quote-part de bénéfices), la plus-value de réévaluation leur appartient intégralement et que, par conséquent, aucune fraction de cette plus-value ne doit, en cas de distribution, aller aux porteurs de parts.

Ce raisonnement peut n'être vrai que dans une certaine mesure (la plus-value peut s'appliquer à des éléments *non acquis*, ou financés à l'aide de fonds d'emprunts). Il faut bien reconnaître, de plus, que cette plus-value naturelle résulte de causes où la volonté des actionnaires n'a aucune part. Des considérations d'équité conduisent donc à admettre un certain droit des porteurs de parts sur la réserve de réévaluation.

En particulier, dans le cas où cette réserve serait incorporée au capital, actionnaires et porteurs de parts pourraient s'entendre, au moment de cette incorporation, sur une solution d'après laquelle les porteurs de parts auraient ultérieurement droit à une certaine quote-part du boni de liquidation, boni déterminé, pour l'assiette de leurs droits, par rapport au capital diminué du montant de la réserve spéciale qui y avait été précédemment incorporée.

Une solution analogue pourrait être adoptée lorsque les statuts prévoient que les porteurs de parts ont droit à un certain pourcentage du boni de liquidation.

2° *Les statuts donnent, aux porteurs de parts, le droit de participer, dans une certaine proportion, aux distributions de réserves.*

Dans ce cas, si la société, contre toute prudence, décide la distribution de tout ou partie de la réserve spéciale en numéraire ou en autres valeurs actives, les porteurs de parts bénéficient de cette distribution conformément à leur pourcentage statutaire. Ce qui est ici discutable, c'est, non point la vocation des porteurs de parts à la distribution, mais le principe même de cette distribution.

Mais le fait que les porteurs de parts ont droit à une certaine quote-part des réserves permet-il de conclure que, dans le cas d'incorporation au capital de la réserve de réévaluation, ils aient droit *à la même proportion* d'actions gratuites ?

A cette question, l'ANSA, conformément à la doctrine dominante, répond à juste titre par la négative (V. Brochure de janvier 1943 sur les augmentations de capital par incorporation de réserves). Elle souligne que les actions nouvelles conféreraient aux porteurs de parts un droit de vote que les statuts ne leur reconnaissent pas ; « qu'en outre, elles leur donneraient droit, dans les distributions ultérieures, à une part des bénéfices revenant aux actionnaires, de sorte que les proportions statutaires seraient faussées ».

Cependant, pour que les porteurs de parts ne soient pas lésés, M. le Professeur Amiaud suggère que l'augmentation de capital soit

représentée par des actions qui ne seraient remises qu'aux seuls actionnaires, mais qui ne leur donneraient aucun droit préférentiel de remboursement par rapport aux porteurs de parts (1).

Cette solution se recommande à la fois par sa simplicité et par sa parfaite concordance avec la règle statutaire. Si, pour ne pas créer plusieurs catégories d'actions, la société ne croyait cependant pas devoir l'adopter, des modifications statutaires, approuvées par l'assemblée des porteurs de parts, seraient nécessaires pour dédommager ceux-ci.

L'ANSA (op. cit.) propose, à cet égard, l'une des deux formules suivantes :

a) Incorporation au capital de la seule fraction de la réserve revenant aux actionnaires et affectation de l'autre fraction à un fonds sur lequel les porteurs de parts auraient un droit exclusif lors de la liquidation ;

b) Intégration de toute la réserve au capital et répartition des actions nouvelles entre les actionnaires et les porteurs de parts selon une proportion minorée pour ces derniers, puisqu'établie compte tenu, non seulement des droits de chaque catégorie de titres sur la réserve, mais aussi des droits supplémentaires que les actions nouvelles conféreraient aux porteurs de parts.

D) *Société.*

L'article 19 du décret du 28 février 1946 dispose que l'affectation de la réserve spéciale de réévaluation à la compensation de pertes ne rend pas cette réserve imposable.

Est-ce à dire que, sur le plan juridique, cette règle d'ordre exclusivement fiscal permette de conclure à la validité d'une telle compensation ? Nous ne le pensons pas.

La réserve de réévaluation, avons-nous dit, ne rassemble pas de vrais bénéfices ; elle enregistre plutôt, dans une sorte de compte d'ordre, une plus-value nominale d'origine monétaire, d'ailleurs non réalisée. Elle n'est la contre-partie d'aucun enrichissement. Il ne paraît guère concevable, dans ces conditions, qu'une telle réserve, constituée par des profits sans existence réelle, permette d'effacer des déficits d'exploitation qui, eux, représentent bien des pertes réelles, encore qu'elles soient exprimées en francs dépréciés.

Sauf peut-être dans la mesure où elle provient de la revalorisation des avoirs en monnaie étrangère, nous estimons donc que la réserve spéciale, lorsqu'elle a servi, sur le plan fiscal, à la compensation des pertes comme le permet l'article 19 du décret, n'efface pas pour autant lesdites pertes sur le plan juridique et commercial, bien que, du point de vue comptable, elle les ait fait disparaître du bilan. Et nous en tirons cette conséquence que la société ne pourra reprendre ses distributions qu'après que ses bénéfices ultérieurs — bénéfices réels d'exploitation — lui auront permis de combler intégralement les pertes en question (à moins, bien entendu, que la

(1) Amiaud : *Des comptes de réserves dans les sociétés par actions*, 2e édition, n° 225.

société ne soit en mesure de prélever ses répartitions sur d'autres ressources disponibles, telles que des réserves réelles préexistantes ou des primes d'émision).

Par identité de motifs, nous pensons que la même solution doit être adoptée lorsque, par application de la Circulaire du 15 avril 1946 (n° 255), la société a imputé sur la réserve spéciale le montant de l'impôt spécial de 5% sur les plus-values provenant d'emprunts. Sans doute, le fait que cet impôt est la conséquence directe de la revision du bilan permet-il de considérer comme rationnelle et opportune l'imputation dont s'agit. Mais il reste que, par cette imputation, on annule une charge réelle au moyen de « bénéfices » simplement nominaux.

Plus-values de cession des éléments réévalués

Aux termes de l'article 1er, dernier alinéa, du décret comptable du 5 février 1946, les éléments réévalués restent inscrits à l'*actif* du bilan pour la valeur nette qui leur avait été assignée dans le bilan revisé. En d'autres termes, cette valeur nette est assimilée à un prix de revient d'origine.

Dans les bilans ultérieurs, l'estimation des éléments réévalués est ajustée en chaque fin d'exercice.

Pour ce qui est des immobilisations amortissables, on inscrit, au passif, les nouveaux amortissements calculés conformément à l'article 22 du décret du 28 février 1946.

Quant aux immobilisations non amortissables (terrains, fonds de commerce, droit au bail, etc...) et aux titres du portefeuille, leur dépréciation est éventuellement constatée par l'inscription d'une provision au passif dans les conditions prévues par les articles 8 et 10 du décret du 5 février 1946.

Pour chacun des éléments réévalués, la valeur nette comptable en fin d'exercice est donc exprimée par l'excédent de la valeur d'actif sur les amortissements (ou provisions de dépréciation) inscrits au passif.

Comme le souligne judicieusement l'Administration, la question se posait de savoir si l'exonération reconnue à la plus-value de réévaluation lors de son inscription à la réserve spéciale ne devait pas prendre fin lorsque, par suite de la cession ultérieure de l'élément réévalué, la plus-value correspondant à cet élément se trouvait réalisée.

L'article 24 du décret résout cette question par la négative.

Il dispose que les plus-values provenant de la cession (ou de l'apport en société), soit en cours, soit en fin d'exploitation, d'éléments de l'actif réévalué sont déterminées en retranchant du prix de vente (ou de la valeur d'apport) desdits éléments leur valeur comptable nette au moment de la cession.

Autrement dit, toute la plus-value monétaire constatée lors de la réévaluation, en 1945, de l'élément ultérieurement cédé — plus-value dont le sort fiscal a été réglé par l'article 19 et se confond avec celui de la réserve spéciale — est, lors de la cession ou de l'apport,

soustraite à l'application de l'impôt des B. I. C. La plus-value imposable au titre de l'année suivant l'exercice de la cession ne se calcule que par rapport à la valeur nette réévaluée de l'élément cédé, diminuée des amortissements (ou des provisions pour dépréciation) pratiqués depuis la réévaluation. En ce qui concerne les éléments incorporels du fonds de commerce (autres que les brevets), la plus-value devrait se calculer par rapport à leur valeur au 1er janvier 1935, si cette valeur excédait leur valeur nette comptable au moment de la cession (*suprà*, p. 61).

L'entreprise peut du reste, comme par le passé, s'affranchir du paiement de l'impôt sur la plus-value en prenant l'engagement de remploi prévu par l'article 7 *bis* du Code des Impôts Directs. Et nous avons vu précédemment (*suprà*, p. 78), qu'en pareille hypothèse, l'Administration admet que la condition de remploi sera remplie dès lors que l'entreprise aura réinvesti le prix de cession, majoré des amortissements et des provisions de renouvellement faits en franchise d'impôt, les amortissements antérieurs à la réévaluation étant seulement comptés pour leur montant *non réévalué*.

La règle posée par l'article 24 du décret du 28 février 1946 constitue provisoirement — tant que la réserve spéciale est maintenue dans l'entreprise — un avantage sérieux pour le contribuable, puisque celui-ci, lors de la cession de l'élément réévalué, n'est imposé que sur une fraction seulement de la plus-value réelle par rapport au prix de revient initial de cet élément. Mais cet avantage disparaît le jour, postérieur à la cession, où, en cours ou en fin d'entreprise, la réserve spéciale reçoit une affectation non autorisée par l'article 19 — lorsque, par exemple, elle est distribuée — attendu que, comme nous l'avons vu, cette affectation ultérieure déclenche la taxation de la réserve spéciale, c'est-à-dire de la plus-value de réévaluation, qui, lors de la cession, avait été momentanément soustraite à l'impôt. De telle sorte, qu'en définitive, la règle de l'article 24 a, pratiquement, plutôt pour conséquence d'éviter une double imposition de la plus-value de réévaluation que de consacrer une exonération ferme de celle-ci.

Il reste, cependant, qu'au cas où la réserve spéciale est incorporée au capital social, ce qui l'affranchit de l'impôt, le principe posé par l'article 24 offre à l'entreprise un avantage définitif, que ne viendra réduire aucune taxation ultérieure de la plus-value de réévaluation.

L'article 24 du décret règle le sort de la *plus-value* de cession d'un élément réévalué. Mais il ne s'explique pas sur le cas où la cession d'un élément réévalué se traduit par une *moins-value*.

Cette moins-value (par rapport à la valeur comptable nette au moment de la cession) doit-elle être imputée sur la réserve spéciale, qu'elle viendrait réduire à due concurrence, ou doit-elle aller au débit du compte P. P. et venir ainsi diminuer le bénéfice comptable et fiscal de l'exercice de la cession ?

C'est cette deuxième solution qui doit être admise. Elle est la contre-partie logique de l'inscription, dans l'hypothèse inverse, de la plus-value de cession au crédit du compte P. P.

Autrement dit, le résultat positif ou négatif (plus-value ou moins-value) procuré, par rapport à la nouvelle valeur comptable, par la cession d'un élément réévalué ne doit, en aucun cas, venir augmenter ou diminuer la réserve spéciale, qui demeure inchangée. La plus-value (ou la moins-value) par rapport à la valeur comptable nette à la date de la cession ne met en jeu que le compte P. P. de l'exercice de cette cession.

Plus-value de réévaluation, inscrite à la réserve spéciale, et plus-value (ou moins-value) de cession par rapport à la nouvelle valeur comptable ont donc l'une et l'autre un statut fiscal propre et indépendant.

L'Administration souligne à juste titre que la plus-value de *réévaluation* suit le sort de la réserve spéciale, ce qui veut dire que, même lorsqu'elle est *réalisée* par une cession, soit en cours, soit même en fin d'exploitation, cette plus-value, dans la mesure où elle a été inscrite à la réserve spéciale, ne devient pas imposable. Cette exonération n'est subordonnée à aucune condition : il n'est pas nécessaire, en particulier, que la plus-value de réévaluation soit réinvestie dans les conditions fixées par l'article 7 *bis* du Code. Ce n'est pas, en d'autres termes, la *réalisation* de la plus-value, même en fin d'entreprise, qui donne ouverture à l'imposition, mais *son transfert* (par voie de distribution ou de prélèvement) dans le patrimoine propre des associés ou de l'exploitant.

Au contraire, la plus-value de *cession*, par rapport à la nouvelle valeur comptable de l'élément réévalué (plus-value qui ne comprend donc pas la plus-value de réévaluation), est fiscalement traitée comme une plus-value ordinaire : c'est-à-dire qu'elle devient imposable du seul fait de sa réalisation et que, conformément au droit commun de l'article 7 *bis*, elle ne peut échapper à la taxation que si elle est réinvestie. Cette règle implique que, dans le cas inverse d'une moins-value, par rapport à la nouvelle valeur comptable, cette moins-value doit venir en déduction du bénéfice fiscal de l'exercice de la cession, même si le prix de cession (inférieur par hypothèse à la nouvelle valeur comptable) est supérieur à l'ancienne valeur comptable de l'élément réévalué.

Voici un élément qui, avant réévaluation, était inventorié pour 1.200 francs et qui a été réévalué à 2.750 francs, la différence (1.550 francs) ayant été portée à la réserve spéciale. Cet élément est ultérieurement cédé pour 2.600 francs, soit avec une moins-value de 150 francs par rapport à la nouvelle valeur comptable. Cette moins-value de 150 francs doit venir en déduction du bénéfice comptable et fiscal de l'exercice de la cession, alors que, s'il n'y avait pas eu réévaluation, la cession aurait dégagé une plus-value imposable de 1.400 francs. Choquante à première vue, cette solution apparaît comme parfaitement logique et cohérente si l'on se rappelle que la réserve spéciale, demeurée inchangée à 1.550 francs, sera inté-

gralement imposée (même sur les 150 francs qui excèdent la plus-value réelle de cession de 1.400 francs) lorsque, ultérieurement, elle sera distribuée.

Calcul des nouveaux amortissements

Comme on l'a vu, le but principalement poursuivi par le Gouvernement lorsqu'il a autorisé la revision des bilans a été de permettre, autant que possible, le calcul des amortissements sur la valeur actuelle, en francs dépréciés, des éléments d'actif sujets à dépérissement.

En application de ce principe, posé par l'article 73 de l'ordonnance, l'article 22 n° 1 du décret du 28 février 1946 décide que, dans les entreprises qui ont revisé leur bilan, la base de calcul des amortissements susceptibles d'être admis en déduction pour l'assiette de l'impôt sur les B. I. C. est, à partir de l'exercice clos en 1945, constituée par la nouvelle valeur comptable des immobilisations réévaluées, cette nouvelle valeur comptable s'entendant de la différence entre le prix de revient réévalué et les anciens amortissements réévalués (1), augmentés, le cas échéant, de la provision (non réévaluée) pour renouvellement de matériel nouveau à laquelle avait pu donner lieu l'élément considéré.

Cette différence, lorsqu'elle est positive, exprime la nouvelle valeur amortissable à laquelle l'entreprise a droit pour l'immobilisation réévaluée.

Dans la mesure où ladite différence, c'est-à-dire la nouvelle valeur comptable, excède l'ancienne valeur résiduelle comptable, l'excédent de la première sur la deuxième, soit la plus-value de réévaluation, exprime le montant de la marge *supplémentaire* d'amortissement dégagée par la revision.

Mais, ainsi que nous l'avons déjà indiqué plus haut (p. 277), il peut se faire que la différence soit négative, c'est-à-dire que le total : « amortissements réévalués + provision de renouvellement » afférent à une immobilisation soit supérieur au prix de revient réévalué de celle-ci. Dans ce cas, on a vu, non seulement que cette immobilisation n'a plus droit à aucun amortissement, mais que le dépassement — dans la mesure où il ne provient pas de la réévaluation des amortissements d'après des coefficients supérieurs à celui appliqué au prix de revient — est considéré comme un amortissement excessif, ayant indûment profité à l'immobilisation en question et qu'il est ajouté aux amortissements afférents à d'autres immobilisations (décret, art. 10, n° 3).

Par ce procédé, le Fisc récupère le prétendu excès d'amortissement dont a bénéficié ladite immobilisation, puisque l'excédent

(1) Nous avons déjà eu l'occasion de souligner (*suprà*, p. 82) qu'en cas de remploi, antérieur à la réévaluation, d'une plus-value de cession (art. 7 *bis* du Code des Impôts Directs), il n'y a pas lieu de réévaluer cette plus-value, qui, bien que considérée fiscalement comme affectée à l'amortissement de l'élément de remploi, n'est pas, du point de vue financier, un véritable amortissement. Pour le calcul de la nouvelle valeur comptable de cet élément, la plus-value ne doit donc être déduite qu'à raison de son montant *non réévalué*.

ainsi transféré vient réduire, à due concurrence, la nouvelle marge d'amortissement de l'élément ou des éléments sur lesquels il est reporté.

En raison des termes généraux employés par l'article 10 n° 3, l'entreprise est libre d'imputer l'excédent sur la nouvelle valeur comptable de n'importe quelle autre immobilisation amortissable, valeur que l'excédent, par son inscription au compte d'amortissements du passif, vient réduire en conséquence.

La nouvelle marge d'amortissement dégagée, pour chaque élément, par la réévaluation est le plus généralement très supérieure au reliquat d'amortissement (exprimé par l'ancienne valeur résiduelle comptable) dont l'entreprise aurait disposé si elle n'avait pas procédé à la réévaluation de son bilan : ce reliquat pouvait même, d'ailleurs, être tombé à zéro pour les installations encore en service mais entièrement amorties à la date du bilan revisé.

Mais l'entreprise n'est pas libre de répartir, à sa convenance, cette nouvelle marge d'amortissements sur les exercices à venir. Pour ne pas compromettre, par la déduction d'amortissements massifs, le rendement de l'impôt au cours des prochaines années, l'article 22 n° 2 prévoit que la nouvelle annuité d'amortissement, fiscalement retranchable, ne doit pas dépasser le vingtième de la nouvelle valeur comptable pour les immeubles bâtis et le huitième pour le mobilier, l'outillage, le matériel fixe et le matériel mobile ou roulant.

Cette disposition paraît devoir être interprétée en ce sens que la période d'échelonnement de la nouvelle marge d'amortissement ne peut, en aucun cas, être inférieure à vingt ans pour les immeubles ni à huit ans pour le matériel. Autrement dit, lorsque la durée restante d'utilisation de ces éléments, telle qu'elle avait été initialement présumée par le plan d'amortissement, est supérieure à vingt (ou à huit) ans, l'entreprise *doit* la maintenir ; mais, lorsqu'elle est inférieure, l'entreprise *doit* la porter au moins à vingt (ou à huit) années.

Ces prescriptions évitent, par exemple, l'imputation massive, sur l'exercice 1945, de la totalité de la nouvelle marge d'amortissements d'un matériel encore en service et déjà intégralement amorti.

D'une manière plus générale, pour toutes les installations dont la durée présumée d'utilisation devait normalement venir à expiration avant 1965 (immeubles bâtis) ou avant 1953 (outillages et matériels), l'article 22 oblige l'entreprise à prolonger l'échelonnement comptable et fiscal de ses nouveaux amortissements de manière à porter au moins à vingt (ou à huit) ans la période restante d'étalement de ces amortissements. Tant que les installations restent en service, l'entreprise ne peut valablement invoquer aucun motif pour obtenir la réduction de ce délai légal de vingt (ou de huit) années.

Cet échelonnement nous paraît d'ailleurs, en principe, devoir être obligatoirement effectué par annuités *constantes*, sauf, au cas d'exercice déficitaire, à faire jouer le compte « Amortissements différés » prévu à l'article 8 du décret comptable du 5 février

1946 (1). La solution inverse permettrait en effet à l'entreprise, contrairement au vœu du décret du 28 février 1946 (art. 22 n° 2), d'imputer par exemple les 9/10es de sa nouvelle marge d'amortissements sur un seul exercice, sauf à répartir le reliquat sur les dix-neuf (ou les sept) autres exercices.

Il ne serait pas raisonnable, cependant, que cette règle aboutît à léser l'entreprise, c'est-à-dire à réduire l'annuité d'amortissement que, sans la revision, elle eût pu normalement déduire pour des éléments sur le point d'atteindre la fin de leur période présumée d'utilisation.

Soit, par exemple, un matériel dont l'ancienne valeur résiduelle comptable, avant réévaluation, était de 120.000 francs, et dont la période restante d'utilisation n'était plus que de trois ans, ce qui eût autorisé l'entreprise, si elle n'avait pas revisé son bilan, à pratiquer encore trois annuités d'amortissements de 40.000 francs.

Supposons que la nouvelle valeur comptable réévaluée de ce matériel soit de 240.000 francs. L'amortissement de cette valeur doit, d'après le décret, être réparti sur au moins huit exercices ; pour chacun de ceux-ci, y compris les trois premiers, l'annuité ne devrait donc s'élever qu'à 30.000 francs.

L'Administration admet avec raison qu'en pareil cas l'entreprise peut continuer, pendant les trois premières années, à retrancher son ancienne annuité (40.000 francs), sauf à répartir le surplus, soit : $240.000 - 40.000 \times 3 = 120.000$ francs sur les cinq exercices restants, par annuités égales de 24.000 francs.

On sait, d'autre part, qu'en vertu de l'article 7 du décret du 1er février 1946 sur la liquidation d'ensemble du prélèvement temporaire, le dégrèvement alloué est égal à la *totalité* de l'excédent des cotisations de prélèvement établies sur les droits réellement dus, lorsque le contribuable s'engage à affecter ce dégrèvement à l'amortissement de ses immobilisations sujettes à dépérissement. Cet amortissement doit être constaté dans les écritures de l'exercice au cours duquel est intervenu l'ordonnancement du dégrèvement, sans préjudice de l'amortissement normal correspondant.

Les entreprises qui optent pour ce système n'en doivent pas moins, en cas de réévaluation de leurs immobilisations, échelonner leurs amortissements sur la période de huit (ou de vingt) années prévue par l'article 73 de l'ordonnance du 15 août 1945. Leur annuité d'amortissement déductible est alors obtenue, pour les exercices postérieurs à celui de l'ordonnancement du dégrèvement, en divisant la valeur résiduelle des éléments considérés à la clôture de l'exercice d'ordonnancement par le nombre d'années restant à courir sur la durée légale d'amortissement.

La Circulaire du 15 mai 1946 donne, à ce sujet, l'exemple suivant :

(1) L'Administration admet d'ailleurs que les amortissements différés en période déficitaire, qu'ils aient ou non été comptabilisés, peuvent être reportés sur les exercices suivants.

Nouvelle valeur comptable du matériel réévalué : 7.200.000 francs.

Annuité maxima d'amortissement (8 ans) : 900.000 francs.

Exercice 1945 : annuité normale : 900.000 francs.

Exercice 1946 (année d'ordonnancement du dégrèvement de prélèvement) :

a) amortissement exceptionnel (montant du dégrèvement) : 1.000.000 francs.

b) annuité normale : 900.000 francs.

Valeur restant à amortir à la clôture de l'exercice 1946 :

7.200.000 — (900.000 + 1.000.000 + 900.000) = 4.400.000 francs.

Annuité maxima de chacun des six exercices suivants :

$$\frac{4.400.000}{6} = 733.333 \text{ francs.}$$

Quant aux immobilisations amortissables réévaluées qui n'entrent, ni dans la catégorie des immeubles, ni dans celle du matériel, le décret n'impose aucune durée minima d'échelonnement des nouveaux amortissements. L'annuité peut, en pareil cas, en être fixée, sauf le droit de contrôle et de redressement de l'Administration, d'après la durée normale d'utilisation de ces éléments restant à courir à partir de l'exercice 1945. Il pourra en être ainsi, par exemple, pour les brevets d'invention.

Qu'il s'agisse de n'importe quelles immobilisations amortissables, les règles qui précèdent doivent nécessairement fléchir au cas où l'élément réévalué est cédé, détruit ou mis hors service avant que l'amortissement n'ait atteint son plein. L'article 22, n° 3 décide, en pareille hypothèse, que l'amortissement restant à effectuer sur la nouvelle valeur comptable est, sous déduction, le cas échéant, du prix de cession, intégralement imputé sur les bénéfices de l'exercice au cours duquel a eu lieu la cession, la destruction ou la mise au rebut. Si ces bénéfices sont insuffisants, le reliquat d'amortissement est retranché des bénéfices des exercices suivants, sans limitation de durée, c'est-à-dire qu'il peut être imputé, nonobstant l'article 12 du Code des Impôts Directs, même sur les résultats d'exercices postérieurs de plus de cinq ans à celui de la cession ou de la mise hors service.

Soulignons encore que les nouveaux amortissements peuvent et doivent même normalement être pratiqués dès l'exercice 1945, mais que l'Administration admet que l'entreprise ne les commence qu'à partir de l'exercice clos en 1946, si elle avait déjà calculé ses amortissements de 1945 *en cours d'exercice,* en vue de les incorporer à ses prix de revient.

Nous avons raisonné, jusqu'à présent, en nous plaçant dans l'hypothèse normale où la réévaluation aura été correctement faite par l'entreprise et admise sans modification par le Fisc. Mais que se passera-t-il dans le cas où, pour une raison quelconque, générale-

ment involontaire (erreur sur l'année ou le prix d'acquisition, notamment), l'entreprise aura, par exemple, réévalué ses immobilisations à un chiffre supérieur à celui qu'autorisait la loi ?

Il est bien évident qu'en pareille circonstance l'Administration fiscale sera en droit de ramener la nouvelle valeur comptable de ces immobilisations au niveau réglementaire et de limiter à la valeur comptable ainsi réduite la base de calcul des nouveaux amortissements. Les plus-values ultérieures de cession seront de même déterminées par rapport à cette valeur comptable corrigée.

D'autre part, si la plus-value de réévaluation a été purement et simplement inscrite par la société à la réserve spéciale, il conviendra d'extraire de cette réserve l'excès de réévaluation et de le porter à un autre poste du passif qui sera un simple compte correctif. Le montant de ce poste, qui correspondra à une simple plus-value de réévaluation non réalisée, devra d'ailleurs, conformément aux principes généraux, échapper momentanément à l'impôt des B. I. C. Plus simplement, l'entreprise pourra du reste, sans créer de poste correctif au passif, réduire, à l'actif, son poste « Immobilisations » d'une somme égale à l'excès de réévaluation venu en déduction de la réserve spéciale.

Mais la question sera beaucoup plus délicate lorsque la plus-value de réévaluation aura déjà, antérieurement à la correction administrative, été incorporée au capital social. L'excès de réévaluation ainsi intégré au capital correspondra, en quelque sorte, à un actif fictif, ce qui devrait normalement conduire la société à réduire, à due concurrence, son capital.

Dès l'instant, par contre, où, sans commettre aucune erreur matérielle, l'entreprise a effectué sa réévaluation dans la limite des coefficients et plafonds permis par le décret du 28 février 1946, l'Administration des Contributions Directes ne nous paraît pas en droit de corriger les nouvelles estimations dégagées par la revision, même si elle estime qu'elles sont supérieures à la valeur réelle actuelle des éléments réévalués.

L'impôt spécial de 5%

Emprunts à retenir

Cet impôt, dont nous avons cru devoir souligner l'inopportunité (*suprà*, p. 249), est réglementé par l'article 72 de l'ordonnance du 15 août 1945 et par les articles 26 à 29 du décret du 28 février 1946.

Ces textes se fondent, comme on l'a vu, sur ce que les entreprises qui ont investi en des valeurs réelles, notamment en des immobilisations, des emprunts par elles contractés en francs ont tiré de ces investissements un enrichissement, attendu qu'à la faveur de la dégradation monétaire elles ne remboursent ces emprunts qu'en francs dépréciés, alors que les actifs acquis ou constitués en remploi se sont valorisés au fur et à mesure de la chute du franc. Dans ces conditions, le gouvernement a estimé

légitime de saisir l'occasion d'une revision qui met en pleine lumière cet enrichissement pour le soumettre à une taxation spéciale.

L'article 72 de l'ordonnance, qui pose le principe de cet impôt, stipule que, dans ces entreprises, qu'il s'agisse d'exploitations individuelles ou de sociétés (1), la plus-value globale de réévaluation — c'est-à-dire celle qui, toutes compensations faites avec les moins-values imputables sur la réserve spéciale, est portée à cette réserve spéciale — est soumise à une taxe de 5% dans la mesure où les éléments de l'actif réévalué ont été acquis ou constitués au moyen d'emprunts contractés en francs.

Cette disposition soulève un certain nombre de questions, quant à la définition des emprunts à prendre en considération.

A) Il faut tout d'abord, selon nous, qu'il s'agisse d'emprunts *au sens juridique du mot* et d'emprunts conclus pour une durée ferme, ce qui exclurait notamment les dépôts et les comptes-courants, lesquels sont généralement remboursables à vue ou moyennant un court préavis, d'où, pratiquement, l'impossibilité pour l'entreprise de les immobiliser.

Se référant plutôt à la situation *de fait*, l'Administration donne un sens plus large au mot « emprunts ». Elle y comprend notamment les billets de fonds à échéance de cinq ans au moins ; les crédits bancaires *effectivement* utilisés, dans la mesure où l'entreprise en a disposé pendant cinq ans au moins à la date du bilan revisé ; dans la même mesure, les sommes versées par les associés dans la caisse sociale en sus de leur part de capital (à moins que ces sommes ne puissent être considérées comme des compléments d'apports). Elle admet, par contre, que ne constituent pas des emprunts les soldes des comptes enregistrant les opérations qui sont l'objet même du négoce de l'entreprise, même s'ils sont créditeurs depuis plus de cinq ans (cas, notamment, des dépôts effectués en banque). Toutes ces solutions, plus ou moins empiriques, donneront sans doute lieu à des difficultés, qui ne pourront être réglées, à notre avis, qu'à l'aide des critères fournis par la jurisprudence intervenue en matière de taxe sur le revenu des capitaux mobiliers.

B) Mais les emprunts sont à retenir quelle que soit leur forme : emprunts obligataires ou non, emprunts hypothécaires ou chirographaires, emprunts sur nantissements, etc... Il faut retenir aussi bien les emprunts représentés par des titres négociables que les emprunts réalisés autrement. On doit y comprendre, en particulier, les emprunts, gagés par des annuités de l'Etat, que les sociétés sinistrées de la guerre 1914-1918 ont contractés en vue de leur reconstitution.

C) Il importe, cependant, que les sommes empruntées aient eu le temps de s'investir et de constituer un actif sujet à plus-value

(1) Y compris les sociétés coopératives agricoles (décision ministérielle du 8 avril 1946).

par sa longévité. C'est la raison pour laquelle l'article 26 du décret décide, ce que ne faisait pas l'article 72 de l'ordonnance, que sont seuls retenus les emprunts contractés pour une durée au moins égale à cinq ans. Par une interprétation judicieuse de l'esprit de l'article 72 de l'ordonnance, l'article 26 du décret considère, en d'autres termes, que les fonds empruntés n'ont pu être générateurs d'une plus-value taxable que s'ils sont restés dans l'entreprise un temps suffisant — cinq ans au minimum — pour pouvoir financer l'acquisition ou la constitution d'actifs ayant conservé leur valeur réelle nonobstant la dégradation du franc.

Conformément à une suggestion de l'ANSA (lettre du 13 mars 1946), l'Administration admet même qu'il n'y a pas lieu de tenir compte des emprunts qui, bien que contractés pour une durée supérieure à cinq ans, ont, pour une raison quelconque, été intégralement remboursés par anticipation dans un délai inférieur à cinq ans. Elle considère que, dans ce cas également, l'entreprise n'a pas disposé, en fait, d'un délai suffisant pour immobiliser les fonds restitués.

D) Il n'y a pas lieu de tenir compte des emprunts s'appliquant à des éléments qui n'ont pas concouru à la formation de la plus-value de réévaluation. Cette exclusion découle de l'alinéa 1er de l'article 26 du décret, aux termes duquel l'impôt spécial s'applique à la plus-value dans la mesure seulement où elle provient d'éléments de l'actif acquis ou constitués au moyen d'emprunts.

D'où les conséquences suivantes :

1° N'est pas imposable l'entreprise qui justifie que tous les emprunts qu'elle a contractés, que ces emprunts soient ou non remboursés, ont servi au financement d'éléments mis hors service ou sortis de l'actif antérieurement au bilan revisé. Ces éléments n'ayant pu, par définition, être réévalués, n'ont pu concourir, dans la moindre mesure, à la constitution de la plus-value globale.

2° Si l'entreprise ne réévalue que des éléments acquis postérieurement au remboursement total de ses emprunts, elle n'est pas davantage imposable.

3° La solution est la même si l'entreprise ne réévalue que des éléments acquis, constitués et payés antérieurement à l'émission de ses emprunts.

E) Ne sont à retenir que les emprunts contractés en francs, attendu que ce sont les seuls dont le remboursement puisse procurer un enrichissement à l'entreprise débitrice.

D'où il suit qu'il n'y a pas lieu de prendre en considération les emprunts contractés et remboursables en monnaie étrangère. Ces dettes sont d'ailleurs, en vertu de l'article 7 du décret, portées au bilan revisé pour leur montant en francs dévalués de la loi du 26 décembre 1945, loi qui impose à l'entreprise emprunteuse un accroissement de la charge (en francs) du remboursement.

Mais il faudrait, par contre, faire état des emprunts contractés par émission publique auprès de prêteurs domiciliés dans nos terri-

toires d'outre-mer (dont les francs ont été valorisés par rapport au franc métropolitain aux termes d'un décret n° 45-0136 du 25 décembre 1945), puisque, en vertu des stipulations de l'article 3 du décret d'application n° 45-0143 du 26 décembre 1945, l'entreprise est fondée à se libérer envers ses prêteurs, non pas sur la base des nouvelles parités, mais par un versement en francs métropolitains seulement égal au montant nominal originaire de sa dette.

La solution serait la même, sauf accord contraire des parties, pour les emprunts non émis par voie de souscription publique (même décret, art. 2, *suprà*, p. 267) (1).

F) Enfin, les emprunts doivent être retenus, non pour leur montant nominal, mais pour leur prix d'émission, qui exprime le montant des disponibilités par eux procurées à l'entreprise. Lorsqu'il s'agit d'un emprunt obligataire émis au-dessous du pair, il n'y a donc pas lieu de tenir compte de la prime de remboursement, qui ne correspond d'ailleurs qu'à un supplément d'intérêt.

L'Administration n'admet pas que les frais d'émission soient déduits du montant des emprunts. Nous ne partageons pas ce point de vue, car ces frais sont venus réduire à due concurrence les possibilités de financement des immobilisations. Autrement dit, les emprunts ne doivent être retenus que pour les disponibilités nettes qu'ils ont procurées à l'entreprise. Cette solution est valable, que les frais d'émission aient été imputés directement sur le produit de l'emprunt ou qu'ils aient été passés par frais généraux, car, de toute façon, ils ont eu pour conséquence de réduire les réserves qu'a pu constituer l'entreprise.

Après avoir posé le principe de l'imposition, l'ordonnance et le décret ont dû en fixer le mode d'assiette, ce qui était infiniment plus délicat. Pratiquement, en effet, les entreprises sont le plus souvent dans l'impossibilité de déterminer avec précision la mesure dans laquelle les éléments de leur actif réévalué ont été acquis ou constitués à l'aide de fonds d'emprunt.

Dans ces conditions, il a fallu s'arrêter à un système forfaitaire, « sauf preuve contraire à la charge de l'entreprise ». Le forfait est donc la règle et la fixation directe de la plus-value imposable l'exception. Et quand le contribuable invoque cette exception, c'est à lui, et à lui seul, qu'il appartient d'apporter toutes les justifications nécessaires au calcul direct de la plus-value taxable. En d'autres termes, ce n'est que dans le cas où l'entreprise peut prouver que, parmi ses emprunts en francs, tels ou tels d'entre eux ont été exclusivement affectés au financement d'éléments d'actif nettement déter-

(1) Les règles énoncées en ce § E sont applicables au cas de détermination directe de la plus-value imposable, ainsi qu'à la fixation du numérateur du rapport prévu au cas de détermination forfaitaire de cette plus-value. Mais elles ne s'étendent pas, dans ce dernier cas, à la fixation du dénominateur, dans lequel il convient de faire entrer même les emprunts contractés en monnaie étrangère (*infrà*, p. 337).

minés, qu'elle est en droit de demander que l'impôt soit directement calculé sur la plus-value spécialement dégagée par la réévaluation de ces éléments.

Mais ce calcul direct n'est possible, semble-t-il, que si l'entreprise peut apporter lesdites justifications sur les affectations respectives de tous ses emprunts. Il ne peut y avoir application simultanée de la méthode directe pour la fixation de certaines plus-values taxables et de la formule forfaitaire pour les autres : l'option est indivisible (1).

De même, lorsque l'entreprise s'estime non imposable, c'est à elle qu'il incombe d'apporter la preuve que les actifs générateurs de plus-values n'ont pas été constitués à l'aide d'emprunts en francs.

Assiette forfaitaire de la plus-value

L'assiette de la base d'imposition sera donc le plus généralement fixée à forfait. Ce forfait repose sur l'application à la plus-value globale de réévaluation d'un certain rapport, dont la détermination est, comme on va le voir, singulièrement laborieuse. Il ne pouvait guère, au demeurant, en être autrement en une telle matière et il n'est pas surprenant que l'Administration, malgré toute sa bonne volonté et toutes les ressources d'une sûre technique, n'ait pu mettre sur pied qu'un système assez bâtard, difficilement conciliable, sur certains points, avec les exigences de la logique.

L'idée centrale du système paraît être la suivante. La plus-value globale de réévaluation se réfère à tout un ensemble d'éléments dont le financement a été assuré par la masse des disponibilités de l'entreprise : capital, réserves et emprunts. S'agisant d'imposer la fraction de cette plus-value afférente aux seuls éléments financés par des emprunts en francs (puisque c'est dans cette seule mesure qu'il peut y avoir enrichissement réel), la plus-value taxable s'obtiendra, à forfait, par application au montant de la plus-value globale de la proportion existant entre le montant des emprunts en francs et le montant total des sommes (ressources propres et ressources d'emprunt) consacrées par l'entreprise à la constitution de ses actifs.

NUMÉRATEUR

Le principe est qu'il faut comprendre au numérateur, à leur prix d'émission, tous les emprunts en francs — même remboursés antérieurement au bilan revisé — contractés par l'entreprise depuis son origine.

(1) Cette option pouvait être formulée par le contribuable à l'appui de la déclaration qu'il devait produire au contrôleur avant le 31 juillet 1946 (décret art. 30, n° 2 et art. 31). L'intéressé pouvait, à ce moment, indiquer qu'il refusait le forfait et fournir les éléments nécessaires à l'assiette directe de la plus-value imposable. Si l'Administration, ayant écarté cette demande, a utilisé le forfait, le redevable peut porter le litige devant les juridictions contentieuses dans les conditions ordinaires (*infrà*, p. 339). D'ailleurs, même s'il a opté pour le calcul forfaitaire dans sa déclaration, l'intéressé peut, à notre avis, revenir sur cette option et apporter la preuve contraire à l'appui d'une demande en dégrèvement devant le juge de l'impôt, puisqu'aucune disposition de l'ordonnance ou du décret ne fixe de délai pour la signification de l'option.

Mais ce principe comporte de larges dérogations, destinées, conformément à l'équité, d'une part, à exclure du calcul de l'imposition les emprunts réputés non générateurs d'enrichissement pour l'entreprise, d'autre part, à éviter des doubles emplois.

On n'inscrira donc pas au numérateur :

1° Les emprunts contractés après le 1er janvier 1944, emprunts qui, nonobstant la baisse du franc depuis cette date, sont censés n'avoir pu être investis en des actifs ayant eu le temps de se valoriser.

2° Les emprunts contractés pour une durée inférieure à cinq ans ou qui, bien que contractés pour une durée supérieure, ont été totalement remboursés dans un délai inférieur à cinq ans.

3° Les emprunts contractés et remboursables en monnaie étrangère ou en francs coloniaux revalorisés (*suprà*, p. 331).

4° Les emprunts contractés avant le 1er janvier 1919, dans la mesure où ils ont été remboursés également avant cette date. L'ordonnance admet ici — ce qui n'est d'ailleurs qu'approximativement exact — que le remboursement a été fait en francs aussi forts que les francs versés à l'origine par les prêteurs et que, par conséquent, l'entreprise n'a bénéficié d'aucun enrichissement.

5° Les emprunts contractés depuis le 1er janvier 1919 mais effectivement affectés au remboursement d'emprunts antérieurs à la date de ce remboursement (et non pas seulement au remboursement d'emprunts antérieurs au 1er janvier 1919, comme on pourrait le penser à la lecture hâtive du texte de l'article 26).

Quelle que soit, en effet, l'époque (avant ou après 1919) de l'émission de l'emprunt remboursé après le 1er janvier 1919, cet emprunt continue à figurer au numérateur. L'emprunt qui a servi à le rembourser ne peut donc, sous peine de double emploi, y être maintenu : il y a sans doute eu double émission d'emprunts, mais il n'y a eu qu'un seul investissement en immobilisations, le second emprunt ayant simplement pris la place du premier.

6° Les emprunts, remboursés ou non, dont l'entreprise prouve qu'ils ont exclusivement financé des actifs disparus antérieurement au bilan révisé.

Dénominateur

D'après l'article 72 de l'ordonnance, le dénominateur est constitué par le total du capital, des emprunts et des réserves. Plus explicite, l'article 26 du décret dispose que ce dénominateur s'entend du « total formé, *à la date du bilan revisé*, par le capital, les emprunts *autres que ceux contractés depuis le* 1er *janvier* 1944 et les réserves ».

L'exclusion des emprunts émis postérieurement au 1er janvier 1944, emprunts qui ne sont pas davantage compris dans le numérateur, se justifie par une raison de symétrie.

Par contre, il paraît difficile, au premier abord, de trouver une explication raisonnable à la seule prise en considération, au dénominateur, du capital, des réserves et des emprunts *subsistant à la date du bilan revisé*. Il peut sembler choquant qu'alors que le

numérateur fait état (sauf les exceptions) de toutes les ressources d'emprunts, même aujourd'hui remboursées, dont l'entreprise a disposé au cours de toute la *période* courue depuis son origine, le dénominateur ne retient, au contraire, que les seules ressources existant à une *date* donnée, ce qui fait échec à la règle du parallélisme qui devrait gouverner les deux termes du rapport.

Mais il faut reconnaître qu'en pratique, et même au prix des ventilations les plus compliquées, il était impossible d'obtenir ce rigoureux parallélisme. L'assiette d'un impôt mal venu, aux lignes peu sûres, se ressent nécessairement de son vice originel. Empêtrée, que l'on nous passe l'expression, dans un système baroque, l'Administration a fait ce qu'elle a pu pour introduire dans ses modalités d'application le maximum, sinon de logique, du moins de simplicité et de commodité. Son forfait vaut ce qu'il vaut : il n'est peut-être pas le plus mauvais de ceux que pouvait faire craindre une mesure improvisée, aux incidences insuffisamment étudiées. On peut lui reprocher, cependant, de n'avoir pas posé le principe que le dénominateur devrait, au moins, comprendre tous les emprunts figurant au numérateur : le rapport entre la partie d'un tout et ce tout implique mathématiquement, semble-t-il, que cette partie du tout soit pour le moins reprise dans le tout.

Quoi qu'il en soit, et en attendant que le Conseil d'Etat se soit prononcé sur les copieuses procédures que lui vaudront sans doute les modalités d'application de l'article 26, cet article conduit à l'incorporation dans le dénominateur des éléments suivants.

1° *Capital.*

Dans les entreprises individuelles, le capital s'entend des apports du chef d'entreprise, y compris son compte-courant.

Dans les sociétés, le capital à retenir s'entend du capital *appelé*, tel qu'il figure au dernier bilan dressé avant le 1er janvier 1946. Dans la mesure, en effet, où il n'a pas encore été appelé, le capital n'a fourni aucune disponibilité à la société.

Il faut retenir, par contre, le capital *amorti*, car c'est toujours le capital nominal originaire qui répond des engagements sociaux vis-à-vis des tiers et sa fraction (ou sa totalité) amortie n'est réputée remboursée que dans les rapports des actionnaires entre eux. Autrement dit, les sommes remboursées ont été prélevées, non sur le capital primitif lui-même, qui est resté intact, mais sur les réserves et bénéfices antérieurs, qui ont été amputés d'autant et qui ne se retrouvent donc plus, dans la mesure du remboursement, parmi les réserves existantes au jour du bilan revisé.

Il faut y inclure aussi les primes d'émission d'actions, que la jurisprudence fiscale, dans son dernier état, considère comme des suppléments d'apport et qui, comme les apports proprement dits, sont génératrices de disponibilités pour l'entreprise. Elles constituent, en somme, de véritables réserves pour la société. La solution est la même pour les primes qui sont la contre-partie d'un apport en nature.

Enfin, l'article 26 décide qu'il convient encore d'y ajouter le montant des réductions de capital *effectuées pour cause de pertes.* C'est une solution d'équité, justifiée par la considération que la fraction de capital ayant, en l'absence de réserves, servi à effacer les pertes avait bien, antérieurement, été investie dans l'entreprise.

On n'aperçoit d'ailleurs pas pourquoi une solution analogue n'est pas admise même au cas — assez exceptionnel il est vrai — où la réduction de capital n'a pas été motivée par des pertes.

La réserve spéciale de réévaluation incorporée au capital, non plus que les bénéfices de l'exercice dont le bilan est revisé ne sont à comprendre dans le capital.

2° *Réserves.*

Les réserves à porter au dénominateur sont toutes les réserves, existant à la date du bilan revisé, qui, ayant été constituées au moyen de bénéfices, ont effectivement procuré des disponibilités à l'entreprise. Il n'y a donc pas lieu d'y comprendre des réserves provenant de bénéfices purement nominaux, telles que la réserve spéciale de réévaluation, laquelle ne fait que constater des plus-values non réalisées, uniquement dues à la dépréciation monétaire.

Il convient par contre d'y inclure la réserve spéciale des matériels renouvelés (décret du 13 février 1939, art. 6 et 12), ainsi que les provisions pour renouvellement des matériels et des stocks (décret du 13 février 1939, art. 1er et 12 ; décret du 30 janvier 1941, art. 1er), y compris la provision des stocks constituée sur l'exercice 1945. Cette réserve spéciale et ces provisions constituent, en effet, du point de vue financier, de véritables réserves prélevées sur les bénéfices d'exploitation.

On doit encore y comprendre les réserves constituées au moyen des indemnités pour dommages de la guerre 1914-1918, ainsi que les amortissements excessifs et les provisions injustifiées.

Il faut enfin y ajouter les soldes bénéficiaires d'exercices précédents reportés à nouveau, qui, sans être des réserves consolidées, sont néanmoins des bénéfices en instance d'affectation.

Inversement, il faut retrancher des réserves les pertes *figurant à l'actif du bilan revisé,* y compris, s'il y a lieu, le déficit de l'exercice.

Ces pertes ne figurent à l'actif que parce qu'elles n'ont été imputées ni sur le capital (en l'absence de réserves), ni sur les réserves.

Lorsque les pertes avaient donné lieu à une réduction de capital (en l'absence de réserves), nous avons vu que l'entreprise peut comprendre au dénominateur le montant de cette réduction de capital.

Lorsqu'au contraire la société possédait des réserves, elle devait normalement imputer ses pertes sur ces réserves. Les pertes n'apparaissaient donc pas à l'actif, mais les réserves du passif se trouvaient diminuées d'autant et n'entraient que pour leur chiffre réduit dans le dénominateur.

Si, anormalement, la société, bien que possédant des réserves suffisantes, avait néanmoins porté ses pertes à l'actif, elle n'avait aucunement entamé ses réserves, qui, au bilan revisé, figuraient toujours pour leur montant non réduit. C'est cette hypothèse qu'a visée le décret en décidant que, dans les entreprises possédant des réserves, celles-ci ne doivent entrer dans le dénominateur que pour leur montant diminué des pertes inscrites à l'actif. La société qui a ainsi agi se trouve donc replacée dans la même situation que si elle avait affecté ses réserves à l'effacement de ses pertes.

Lorsque les pertes dépassent les réserves, l'excédent ne s'impute pas sur les autres éléments du dénominateur.

On peut, d'autre part, se demander s'il ne conviendrait pas de comprendre au dénominateur, au même titre que les réserves, les amortissements pratiqués par l'entreprise, car, comme le reconnaît l'Administration elle-même (lorsqu'elle explique pourquoi les amortissements sont susceptibles de réévaluation), les disponibilités créées par les amortissements ont normalement servi à financer des investissements.

3° *Emprunts.*

On porte au dénominateur les emprunts contractés (pour cinq ans et plus) avant le 1er janvier 1944, dans la mesure (système du décret) où ils n'avaient pas été remboursés avant la date du bilan revisé.

L'Administration admet, cependant, que si, « exceptionnellement », l'entreprise peut démontrer que la contre-partie de l'emprunt remboursé avant la date du bilan revisé ne se trouve ni dans le capital, ni dans les réserves, cet emprunt peut être compris dans le dénominateur.

Remarquons d'ailleurs, en ce qui touche cette question des emprunts déjà remboursés, que le remboursement d'un emprunt obligataire peut se présenter sous deux formes :

a) L'annuité de remboursement est prélevée sur le fonds de roulement (actif) et le poste « obligations », inscrit au passif, est corrélativement diminué du montant des obligations amorties. Cette opération n'influe que sur les comptes de capital et non sur les comptes d'exploitation ; elle n'a aucune répercussion sur le bénéfice.

b) La société, après avoir remboursé, toujours à l'aide de son fonds de roulement, les obligations amorties, prélève immédiatement sur ses bénéfices de l'exercice une somme égale au montant de ces obligations et elle inscrit une réserve équivalente au passif : de telle sorte que la « réserve-obligations » se trouve chaque année augmentée de ce que perd le « capital-obligations ». Cette « réserve-obligations », constituée au moyen de bénéfices qui ont supporté l'impôt, est une réserve comme une autre, et elle doit, au même titre que les autres réserves, être inscrite au dénominateur. Cette inscription tempère, dans une certaine mesure, ce qu'a de rigoureux la disposition réglementaire d'après laquelle on ne peut porter au dénominateur les emprunts déjà remboursés.

Il va de soi, enfin, qu'il convient de comprendre au dénominateur les emprunts contractés et remboursables en monnaie étrangère ou en francs coloniaux, revalorisés ou non, ces emprunts ayant, au même titre que ceux placés dans la métropole, contribué au financement des actifs de l'entreprise.

Régimes spéciaux

A) Au cas de fixation forfaitaire de la plus-value imposable, les entreprises, quelle que soit leur forme et quel que soit leur objet, qui sont passibles de l'impôt des B. I. C. et qui consentent des prêts au moyen de fonds d'emprunt ont la faculté de réduire le numérateur et le dénominateur du rapport d'une somme égale au montant des prêts (en francs ou en monnaies étrangères) (1) consentis pour une durée supérieure à cinq ans et figurant à l'actif du bilan revisé.

On peut, en effet, considérer, en gros, que l'avantage retiré par ces entreprises, sur le terrain monétaire, de leurs emprunts se trouve compensé par la perte qu'elles peuvent subir du fait des remboursements, en francs dépréciés, du montant de leurs prêts. Ce qu'elles gagnent comme débitrices, elles le perdent comme créancières.

Pratiquement, les entreprises ainsi visées sont celles qui, antérieurement à la loi de finances du 31 décembre 1945, bénéficiaient, sur les intérêts de leurs prêts, de l'exonération de taxe sur le revenu prévue par l'article 137 du Code fiscal des valeurs mobilières ; mais rien ne s'oppose à ce que bénéficient de ce régime des entreprises non spécialisées dans la concession de prêts au moyen de fonds d'emprunts.

L'atténuation des deux termes du rapport peut profiter à toute personne ou société, exploitant ou non un établissement bancaire, qui fait la double opération d'emprunts et de prêts. Il n'est pas nécessaire que les prêts soient postérieurs aux emprunts : il suffit qu'en regard des fonds prêtés existent des fonds empruntés.

Il n'est pas davantage nécessaire que les emprunts soient représentés par des titres. Les prêts peuvent, de même, être consentis sous une forme quelconque.

Comme les emprunts, les prêts sont comptés pour leur prix d'émission.

B) On a vu (*suprà*, p. 296) qu'en vertu de l'article 16 du décret du 28 février 1946, relatif aux entreprises concessionnaires, la plus-value de réévaluation afférente aux installations que ces entreprises doivent remettre à l'autorité concédante en fin de concession, doit être inscrite séparément à la réserve spéciale et ne peut être ni distribuée, ni incorporée au capital.

---

(1) Les prêts consentis en monnaies étrangères doivent d'abord être imputés sur les emprunts en monnaies étrangères et, seul, le reliquat est déduit des deux termes du rapport.

Par voie de conséquence, l'article 27 exonère cette plus-value de l'impôt spécial. Cet impôt ne frappe, le cas échéant, que la plus-value de réévaluation d'éléments du domaine privé.

Sauf preuve contraire apportée par la société, la base imposable est forfaitairement fixée d'après le rapport prévu à l'article 26, rapport qui est appliqué à la fraction de la plus-value se rapportant aux éléments du patrimoine privé.

Assiette, recouvrement et contentieux

Ces questions sont réglées par les articles 28 et 29 du décret du 28 février 1946.

L'impôt spécial est une taxe assimilée aux contributions directes ; il est établi, au moyen de rôles nominatifs, comme en matière d'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. Son assiette et son contentieux sont donc, en principe, gouvernés par les règles de droit commun applicables à ce dernier impôt.

Il est, dans tous les cas, établi « *au titre de l'année* 1946 ». Dans tous les cas également, qu'il s'agisse d'exploitants individuels, ou de sociétés de personnes ou de capitaux, ou d'associations en participation, ou de sociétés de fait, il fait l'objet d'une cote *unique* assise au nom de chaque contribuable, pour l'ensemble de ses entreprises, au siège de la direction de celles-ci, ou, à défaut, au lieu du principal établissement.

L'impôt sera normalement réclamé au cours de l'année 1946. Cependant, il pourra l'être plus tard, mais toujours au titre de l'année 1946. Conformément à l'article 139 du Code des Impôts Directs, aux termes duquel les omissions totales ou partielles constatées dans l'assiette de l'impôt des B. I. C., ainsi que les erreurs commises dans l'application des tarifs peuvent être réparées jusqu'à l'expiration de la troisième année suivant celle *au titre de laquelle l'imposition est due*, le délai extrême dans lequel l'Administration pourra établir ses taxations expirera donc le 31 décembre 1949.

L'impôt est établi au vu des renseignements que le contribuable devait fournir, à l'appui de sa déclaration B. I. C., avant le 31 juillet 1946. Aux termes du dernier alinéa de l'article 30 du décret, les entreprises passibles de la taxe spéciale devaient y mentionner les indications nécessaires pour la détermination du rapport visé à l'article 26, même si elles déclinaient le forfait (*suprà*, p. 332).

La procédure d'imposition est la même que celle des B. I. C. Les désaccords avec le contrôleur peuvent donc être soumis à la commission départementale des impôts directs.

Le tarif est proportionnel. Il frappe l'élément taxable, sans aucun abattement, au taux de 5%, toute fraction de plus-value imposable inférieure à 1.000 francs étant négligée.

Le recouvrement a lieu comme en matière de contributions directes, sauf les dérogations suivantes :

1° En raison de la charge extrêmement lourde de l'impôt spécial, les délais de paiement sont étendus. La taxe est payable en quatre fractions égales venant à échéance, la première à l'expira-

tion du mois suivant celui de la mise en recouvrement du rôle, et les autres, respectivement six mois, un an et dix-huit mois après la date d'exigibilité de la première fraction ;

2° En cas de libération anticipée d'une ou de plusieurs échéances *entières*, il est accordé au contribuable un escompte calculé au taux de 1.50% par trimestre entier.

Le contentieux obéit aux règles usitées en matière d'impôt des B. I. C. Le contribuable qui conteste le principe ou la quotité de l'impôt spécial à lui assigné présente sa réclamation (sur papier libre) au Directeur départemental des Contributions Directes, dans les trois mois suivant celui de la mise en recouvrement du rôle. En cas de rejet total ou partiel, la décision du Directeur peut être déférée au Conseil de préfecture par une requête sur timbre produite dans le mois de la notification de la décision directoriale et accompagnée de la lettre de notification de cette décision. Les arrêtés des Conseils de préfecture peuvent eux-mêmes être déférés au Conseil d'Etat, statuant comme juge de pleine juridiction.

Dans sa réclamation au Directeur, puis dans sa requête au Conseil de préfecture, le contribuable peut demander le sursis de paiement de la partie contestée de l'imposition dans les conditions visées à l'article 385 du Code des Impôts Directs.

D'après l'article 29 du décret du 28 février 1946, l'impôt spécial de 5% ne peut être compris parmi les charges déductibles pour l'assiette de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. Il semble bien que, sur ce point, le décret soit allé au-delà de la délégation qu'il avait reçue de l'ordonnance du 15 août 1945, dont l'article 74 lui permettait seulement, sans engager les principes, de fixer les modalités d'application de l'article 72.

Les impôts, comme les autres frais généraux, constituent en effet des dépenses d'exploitation venant normalement en déduction des bénéfices. Sans doute, s'écartant de la notion comptable du bénéfice commercial, l'article 101 *ter* du Code des Impôts Directs exclut des charges déductibles sur le terrain fiscal, d'une part, l'impôt cédulaire, d'autre part, la contribution foncière et ses taxes accessoires. Mais il s'agit là d'une disposition d'exception, qui doit être interprétée *stricto sensu*. Or, comme son nom l'indique, la taxe de 5% est un impôt spécial, entièrement différent de l'impôt cédulaire et qui a ses caractères et son assiette propres. Non comprise dans les prévisions de l'article 101 *ter*, elle doit donc, conformément au droit commun, être déduite du bénéfice imposable au même titre que les autres charges professionnelles.

Il n'existe d'ailleurs, pour l'impôt spécial de 5%, dans l'ordonnance du 15 août 1945, aucune disposition analogue à l'article 57 § 2, qui décide que l'impôt de solidarité nationale n'est susceptible, en aucun cas, d'être admis en déduction pour l'établissement des impôts sur les revenus.

La question, au surplus, n'est pas nouvelle. Une loi du 31 décembre 1936 (art. 23) avait déjà créé un prélèvement exceptionnel (2%) sur les réserves constatées dans les bilans des exercices

clos en 1935. Or, la Direction Générale des Contributions Directes ayant soutenu que ce prélèvement n'était pas déductible pour l'assiette de l'impôt des B. I. C., cette prétention a été formellement écartée par un arrêt du Conseil d'Etat du 6 octobre 1941, qui souligne avec beaucoup de raison que le prélèvement exceptionnel... « qui constitue, bien qu'il ne soit pas renouvelable, une charge de l'exercice au cours duquel il a été mis en recouvrement, doit être déduit des bénéfices imposables réalisés au cours dudit exercice ». Ces motifs s'appliquent avec une égale force à l'impôt spécial de 5%, qui, lui aussi, est un prélèvement exceptionnel et non renouvelable sur certaines réserves des entreprises.

Quoi qu'il en soit, en l'état actuel de la doctrine administrative, et tant que le Conseil d'Etat n'en aura pas décidé autrement, la déduction de l'impôt spécial n'est pas admise. Ecarté des frais généraux selon l'exigence fiscale, cet impôt constitue une véritable perte pour l'entreprise. C'est la raison pour laquelle l'Administration admet, comme nous l'avons vu, que son montant soit imputé sur la réserve spéciale de réévaluation, sans entraîner, à due concurrence, l'assujettissement de celle-ci à l'impôt cédulaire.

CONCLUSION

Il serait injuste de sous-estimer l'importance et l'esprit libéral des mesures législatives et des réglementations administratives prises depuis 1939 pour neutraliser, sur le terrain fiscal, les plus-values d'origine monétaire et distinguer, dès avant la revision des bilans, ces plus-values malsaines et d'ailleurs purement nominales des bénéfices réels des entreprises.

Réserve faite des provisions de renouvellement, toutes ces mesures demeureront d'ailleurs valables même après la réévaluation des bilans et même après qu'on sera revenu à la stabilité monétaire, tant qu'il existera dans les actifs commerciaux et industriels des éléments acquis avant la stabilisation.

Du point de vue économique, qui domine plus que jamais notre politique fiscale, il serait d'ailleurs souhaitable que les effets bienfaisants de cette législation ne fussent pas, un jour ou l'autre, remis en cause : qu'on ne revînt pas, par exemple, sur l'exonération dont ont bénéficié la réserve spéciale des matériels renouvelés et les provisions de renouvellement des stocks.

Sans rendre caducs, loin de là, les tempéraments fiscaux édictés depuis 1939, et couronnant cet édifice, la revision des bilans prévue par l'ordonnance du 15 août 1945 est venue apporter de nouveaux soulagements aux affaires industrielles et commerciales, en leur octroyant de substantielles et *définitives* marges supplémentaires d'amortissements.

On a parfois reproché à cette ordonnance d'être prématurée. Elle ne mérite pas cette critique, qui n'aurait pu valablement s'adresser qu'à une loi qui, en 1945, eût prescrit une réévaluation générale et obligatoire des bilans, alors que les prix n'étaient pas encore stabilisés. Il était par contre parfaitement opportun d'autoriser, dès 1945, sans attendre cette stabilité, une revision des bilans à des fins principalement fiscales.

Mais il est clair que, pour donner leur pleine efficacité aux mesures amorcées par l'ordonnance du 15 août 1945, une nouvelle réévaluation devra être autorisée lors du retour à la stabilité de la monnaie. A ce moment, la question se posera d'ailleurs de savoir si cette réévaluation doit, comme nous le pensons, être obligatoire ou si, au contraire, elle restera facultative. Mais de toutes façons, elle devra être rendue possible et elle ne devra surtout pas servir de prétexte à des prélèvements fiscaux.

Si, du reste, pour une raison quelconque, cette nouvelle réévaluation devait être ajournée, on pourrait concevoir, la montée des prix se poursuivant, un ajustement annuel des résultats de la revision de 1945 en fonction des coefficients de hausse.

Quoi qu'il en soit, on ne peut, dans l'ensemble, que savoir gré aux Pouvoirs publics et à l'Administration des Contributions Directes de la largeur de vues qui a présidé à l'élaboration des textes et à la mise au point des mesures d'application de la revision de 1945.

Excellente dans son principe, cette revision appelle cependant, sur certains points particuliers, de sérieuses réserves.

A) On a eu tort de supprimer brutalement et sans contre-partie, à compter de l'année 1946, l'immunité fiscale précédemment attachée aux provisions de renouvellement des stocks. L'indice des prix continuant à monter — 615 en septembre 1946 contre 442 en décembre 1945 pour les produits industriels — le maintien de cette immunité s'impose toujours avec la même force. Il paraît donc indispensable de faire revivre, provisoirement tout au moins, le système des provisions de renouvellement des stocks. Il va sans dire, par contre, que cette nécessité ne se fait pas sentir pour les provisions de renouvellement des matériels, leur suppression se trouvant compensée, pour les entreprises qui ont revisé leur bilan, par l'octroi de nouvelles marges d'amortissements.

B) Il eût été sage de préciser législativement le sort futur de la réserve spéciale de réévaluation. L'ordonnance et le décret ne donnent, sur cette très importante question, que des indications fragmentaires, laissant, dans de nombreuses hypothèses, planer un doute quant au caractère définitif ou provisoire de l'exonération.

C) L'impôt spécial de 5% sur les plus-values réputées provenir d'investissements financés au moyen d'emprunts en francs est une mesure à la fois *inopportune,* puisque le poids de cet impôt peut, dans certains cas, contrairement au but poursuivi par le Législateur, mettre l'entreprise dans l'impossibilité de reviser son bilan ; *injuste,* puisqu'elle ne frappe pas les entreprises emprunteuses de francs qui n'ont pas revisé leur bilan ; et, il faut bien le dire, un peu *indécente,* l'Etat s'appropriant une « reprise » qui devrait équitablement bénéficier aux seuls prêteurs.

D) Enfin, il est manifeste que le maintien de l'impôt de 16% qu'entraîne l'incorporation de la réserve spéciale de réévaluation au capital social est inconciliable avec le fonctionnement normal du système. La revision du bilan n'est intéressante pour l'entreprise que si celle-ci utilise les possibilités de réévaluation que lui donne la loi, sinon au maximum, du moins dans une large mesure. Mais la revision peut alors faire apparaître des plus-values, d'ailleurs factices, extrêmement élevées, en telle sorte qu'il arrive parfois que la réserve spéciale excède, même largement, le capital social. Le maintien au passif de cette réserve spéciale bouleverse la structure du bilan, donne au lecteur superficiel, ou peu porté à la bienveillance, une idée fausse de la situation réelle de l'affaire. Le pas est vite franchi de l'assimilation de la réserve spéciale à des bénéfices réels. Il est donc, ne serait-ce qu'à ce point de vue, hautement recommandable — et tel est à coup sûr le vœu du Législateur — que la plus-value de réévaluation, simple constatation comptable d'un bénéfice sans existence réelle, reste le moins longtemps pos-

sible inscrite au compte de la réserve spéciale. Elle a sa place tout indiquée dans le capital social lui-même, qu'il est parfaitement logique d'ajuster dans toute la mesure du possible à la situation monétaire du moment, en l'évaluant à l'aide du même mètre qui a servi à l'estimation des éléments d'actif dont il est la contre-partie.

Mais encore faut-il que l'exigence fiscale ne vienne pas empêcher cette incorporation de la réserve spéciale au capital. Or, il est bien évident que, malgré tout son désir de répondre aux intentions de la loi, l'entreprise qui dégage une plus-value de 300 millions — et point n'est besoin qu'elle soit un « trust » pour atteindre ce chiffre — reculera devant une mesure d'incorporation, simple ajustement comptable ne l'enrichissant pas d'un centime, qui lui coûtera immédiatement un impôt de 48 millions.

L'exagération de telles perceptions aboutit ainsi à un résultat exactement contraire à ce qu'ont voulu les auteurs de l'ordonnance du 15 août 1945. On conçoit, dans ces conditions, que les milieux commerciaux se soient émus d'une telle situation et qu'ils aient demandé aux pouvoirs publics de « reconsidérer » la question. Il est à penser que ceux-ci ne resteront pas insensibles à cet appel et qu'une très large atténuation sera apportée au tarif d'imposition.

A défaut d'une exonération définitive de la taxe additionnelle de 15%, on pourrait décider, conformément à ce que nous avons suggéré (p. 310), que son exigibilité sera reportée à la liquidation de la société, sauf, en contre-partie, à appliquer immédiatement à l'incorporation de la réserve spéciale un droit, de 3% par exemple, pour dédommager le Trésor du sursis de recouvrement.

Si cette mesure était elle-même écartée, on pourrait, tout en maintenant le principe de l'application immédiate de la surtaxe, en étaler le payement sur une assez longue période — dix ans par exemple — par analogie avec ce qu'avait décidé le décret du 30 janvier 1941 (art. 2) pour le recouvrement de cette autre imposition exceptionnelle qu'était la taxation à l'impôt des B. I. C. de la plus-value de réévaluation du stock de départ (*suprà*, Chapitre III, Section II).

Quelle que fût la solution adoptée, il nous semblerait d'ailleurs indiqué qu'en vue de ménager la trésorerie des sociétés, la faculté fût donnée à celles-ci de se libérer de la taxe additionnelle par la délivrance au Trésor d'une certaine quantité de leurs propres titres, d'une valeur équivalente au montant de la taxe, conformément à la règle admise par l'article 44 de l'ordonnance du 15 août 1945 en matière d'impôt de solidarité nationale.

Il n'est pas douteux, au surplus, que, dès qu'une tarification ramenée à un taux supportable rendra possible l'incorporation de la réserve spéciale au capital, il sera de l'intérêt des entreprises de procéder sans plus attendre à cette opération. D'abord, pour la raison déjà indiquée, que le maintien de la réserve spéciale au passif rompt, sinon l'équilibre strictement comptable du bilan, du moins son harmonie et sa valeur en tant que document primordial d'information. Ensuite, parce qu'il vaut mieux, de toute façon, que

la plus-value de réévaluation soit incluse dans le capital proprement dit de la société. Elle y est moins vulnérable que si on la laisse inscrite à une réserve, qui, même qualifiée « spéciale », risque d'être assimilée, par des esprits peu avertis, à un enrichissement véritable.

L'ajustement, même partiel, qu'opère l'inclusion de la réserve spéciale dans le capital social se recommande encore par d'autres motifs. Il n'est pas bon que les bénéfices soient exprimés en une monnaie d'une valeur différente de celle dans laquelle est libellé le capital, surtout au cas de chute profonde de cette monnaie. A défaut, en effet, d'adaptation du capital aux nouvelles conditions monétaires, le rapport du bénéfice (obtenu en francs largement dépréciés) aux mises sociales (maintenues au passif pour leur montant en francs anciens) peut apparaître comme anormalement élevé. Cette apparence trompeuse est susceptible de susciter des appétits et de créer, en tout cas, de graves désagréments aux sociétés. On peut concevoir, en effet, un système fiscal dans lequel l'impôt cédulaire commercial, au lieu de rester strictement proportionnel, comme il l'est actuellement, devienne progressif, le taux d'imposition s'élevant au fur et à mesure que s'accroît le pourcentage du bénéfice au capital. Il ne faut pas non plus exclure l'éventualité d'une nouvelle loi portant limitation des dividendes.

D'un autre côté, le Service des prix, dans ses décisions de fixation des marges de profits, peut être amené à faire état du pourcentage des bénéfices sociaux par rapport au capital. Enfin, les délégués des comités d'entreprise peuvent, en toute bonne foi, se méprendre sur la signification de ce pourcentage dans les sociétés qui se sont abstenues d'incorporer la réserve spéciale à leur capital.

Si l'on va maintenant au fond des choses, on voit que, tous comptes faits, la revision se solde, sur le terrain fiscal, par un seul avantage *positif* pour les entreprises, à savoir la mise à leur disposition d'une marge nouvelle d'amortissements, qui peut d'ailleurs être considérable.

Lorsqu'en effet, l'ordonnance de 1945 exonère d'impôt la constitution de la réserve spéciale, elle ne fait que lui éviter une charge qu'il eût été parfaitement illégitime de lui appliquer. L'Etat ne fait aucun cadeau au contribuable en décidant qu'il ne le taxera pas sur une simple plus-value comptable n'ayant à aucun titre le caractère de bénéfice : une telle plus-value, non réalisée, bénéficiait d'ailleurs déjà de la franchise fiscale avant la réforme. Les redevables ne tireraient, à ce point de vue, un véritable profit de la revision que si l'exonération était définitivement consolidée. Mais, sauf exceptions, il n'en est pas ainsi dans le système actuel, qui octroie une simple exemption provisoire, un sursis d'imposition (v. *suprà*, p. 306).

De même encore, le calcul des plus-values futures de cession par rapport aux prix *réévalués* ne confère à l'entreprise qu'un allègement momentané, puisque l'imposition ultérieure de la réser-

ve de réévaluation (qui rassemble toutes les plus-values monétaires dégagées en 1945 par rapport aux prix de revient initiaux) aboutira à ce résultat que, finalement, toute la plus-value de cession par rapport au prix de revient *originaire* sera taxée ; elle l'aura seulement été en deux temps.

Il reste, cependant, que conjugués avec l'allocation de larges suppléments d'amortissements, ces avantages provisoires apportent aux entreprises, dans la dure période de transition qu'elles traversent actuellement, une aide appréciable.

Il faut du reste bien souligner que cette extension des possibilités d'amortissement, donnée par l'ordonnance du 15 août 1945, n'aura de sens que si elle s'insère dans une sage politique des prix. L'amortissement se prélève sur des bénéfices. Là où il n'y a pas de bénéfices, l'amortissement, même exprimé dans une écriture comptable, n'est pas générateur de disponibilités : économiquement, il n'a donc de l'amortissement que le nom. Il en résulte qu'à moins de vider l'ordonnance de son contenu, les marges autorisées de bénéfices devront être fixées compte tenu de l'inclusion dans les prix de revient des suppléments d'amortissement rendus possibles par la revision des bilans.

Les considérations qui précèdent confirmeraient, s'il en était besoin, l'intime liaison de l'économique et du fiscal. La France, après les abominables épreuves qui l'ont injustement accablée, remonte la pente. On n'ignore pas que si, sur le plan économique, son redressement dépend essentiellement de l'accroissement de son potentiel de production, il dépend non moins essentiellement, sur le plan financier, de l'assainissement budgétaire, lequel implique la stabilité de la monnaie, la compression des dépenses publiques jusqu'au minimum strictement indispensable et aussi, reconnaissons-le, une fiscalité que le malheur des temps ne peut hélas manquer de rendre sévère.

Développement de la production d'un côté, exigences fiscales de l'autre. Le problème consiste à faire en sorte que ceci ne compromette pas cela. Il faut s'arrêter à la juste mesure ; l'avantage que tire momentanément l'Etat d'impôts excessifs ne tarde pas à se retourner contre lui, car en tarissant les sources de production, en prélevant sur la substance du pays, ces impôts lui portent un coup, lui infligent un préjudice en regard duquel l'avantage fiscal apparaît comme dérisoire.

On ne répétera jamais assez que c'est infiniment plus du développement des affaires que d'une fiscalité lourdement agressive que doit être attendu le relèvement de la France. Encourager l'esprit d'entreprise, produire dans le maximum de liberté compatible avec la nouvelle organisation économique du pays, rendre au travail son insigne dignité, c'est là, et là seulement, qu'est le salut, c'est là qu'est le devoir si l'on ne veut pas faire de l'économie française une eau morte.

BIBLIOGRAPHIE

Allix (E.). — Traité élémentaire de science des finances et de législation financière.

Allix et Lecerclé. — Traité des impôts français.

Amiaud (A.). — Traité des comptes de réserves dans les sociétés par actions.

Baudin (L.). — Manuel d'Economie Politique.

Hamel (J.). — La réévaluation des bilans (*Journal des Sociétés*, 1929).

Laufenburger (H.). — Précis d'économie et de législation financières.

Lecerclé (M.). — L'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux.

La taxe sur les réserves des sociétés par actions.

Lhomme (J.). — Capitalisme et économie dirigée dans la France contemporaine.

Lyon-Caen, Renault et Amiaud. — Traité de droit commercial.

Nogaro (B.). — La Monnaie et les systèmes monétaires.

Pirou. — Traité d'Economie Politique.

Thaller et Percerou. — Traité élémentaire de droit commercial.

PUBLICATIONS

Bulletin des Contributions Directes et du Cadastre.

Circulaires et Bulletin Officiel de la Direction Générale des Contributions Directes.

Cours de Droit Commercial, d'Economie Politique et de Législation financière professés à la Faculté de Droit de Paris.

Publications de l'Association Nationale des Sociétés par Actions (A. N. S. A.).

Revue de l'Enregistrement et Revue des Impots, de Maguéro.

Revue « Impots et Sociétés ».

TABLE DES MATIÈRES

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

Pages

Notions sur le bilan 3
Le Plan Comptable 11
La monnaie dans le bilan 18
Le bilan et le Fisc 28
Plan de l'ouvrage 38

Première partie

LE BILAN EN PÉRIODE D'INSTABILITÉ MONÉTAIRE

(*Solutions antérieures à l'Ordonnance du 15 août 1945*)

TITRE PREMIER

LES IMMOBILISATIONS

Chap. Ier. — Les plus-values dans le bilan

Section I. — Plus-values latentes et plus-values réalisées 43
Plus-values latentes d'origine monétaire 43
Plus-values réalisées 52

Section II. — Evolution du régime fiscal des plus-values 59

Section III. — Tempéraments à l'imposition des plus-values 67

Etalement fiscal des plus-values 68
A) Impot général sur le revenu 69
B) Prélèvement temporaire 70
1° *Etalement de la loi du 30 juin* 1941 70
2° *Exonération partielle de la loi du 31 janvier* 1944 71

Plus-values réemployées 72
Régime général 72
Régime spécial des plus-values réalisées pendant la guerre 84
Régime spécial des sociétés d'investissement 85
Remploi sous forme d'incorporation au capital de plus-values de réévaluation 86

Plus-values de fusion 89
Impôt sur les bénéfices commerciaux 91
Taxe du revenu des valeurs mobilières 98

Plus-values d'échange 100
Echanges d'actions sans soulte 102
Distribution d'actions gratuites à une entreprise commerciale 102
Echanges résultant de conversions 105

Plus-values après décès 107

Plus-values de réquisition 109

Plus-values de nationalisation 110

Pages

Chap. II. — **L'Amortissement**

Section I. — Base de calcul de l'amortissement en période de dépréciation de la monnaie 115

Section II. — Les solutions positives du problème fiscal des amortissements en période de dépréciation 130

La réévaluation fiscale des amortissements (Circulaire du 25 janvier 1930) 133

Les provisions de renouvellement de l'outillage et du matériel (Décret-loi du 2 mai 1938. — Décret du 13 février 1939) 138

Aperçu d'ensemble du système 138

Mécanisme des provisions 143

Matériel nouveau 144

Valeur de renouvellement 145

Constitution du fonds 147

Calcul de la provision par exercice 149

Obligation de renouvellement 150

Prescriptions comptables 151

Non utilisation de la provision 153

Matériel ancien 153

Section III. — La suppression des provisions de renouvellement (*Ordonnance du 15 août 1945*) 156

Réserve spéciale (matériel renouvelé) 160

Provisions du matériel ancien 161

Provisions du matériel nouveau 163

Matériels réquisitionnés et non remplacés 167

TITRE II

LES MARCHANDISES

Chap. III. — **Le renouvellement des stocks**

Section I. — Le problème de la reconstitution du stock en période de dépréciation de la monnaie 173

Section II. — Les provisions de renouvellement des stocks (*Décret du 30 janvier 1941*) 187

Le stock de départ 188

Calcul de la provision-limite 190

Les indices 191

Section III. — La suppression des provisions de renouvellement (*Ordonnance du 15 août 1945*) 194

TITRE III

LES DOMMAGES DE GUERRE

Chap. IV. — **Les dépenses nécessitées par la réparation des dommages de guerre**

Section I. — Les dommages de la première guerre mondiale 203

Section II. — Les dommages de la guerre 1939-1945 217

Annexe. — Comptabilisation des opérations relatives aux dommages de guerre 227

Pages

Deuxième partie

LES SOLUTIONS DE L'ORDONNANCE DU 15 AOUT 1945

Chap. V. — La Revision des bilans

Section I. — Economie générale du système 233

Considérations d'ensemble 233
L'Ordonnance du 15 aout 1945 241

Section II. — Modalités d'application et conséquences fiscales de la revision 250

A. — Modalités d'application 251

Entreprises autorisées à reviser leur bilan 251

Bilan dans lequel doit être constatée la réévaluation 253

Eléments sur lesquels peut porter la revision 254

Calcul de la réévaluation maxima 256
Immobilisations 256
Portefeuille 260
Créances et dettes en monnaie étrangère 263
Créances et dettes en francs 266
Stocks et travaux en cours 267
Amortissements 268

Calcul de la plus-value de réévaluation 285

Cas spéciaux 290
Exploitation continuée par les héritiers 290
Fusions de sociétés 291
Sociétés ayant changé de forme 292
Entreprises ayant antérieurement réévalué 293
Entreprises concessionnaires 294
Entreprises d'assurance 296
Entreprises dont le matériel a été réquisitionné 301

Obligations imposées aux entreprises 301

B. — Conséquences fiscales 302

Réserve spéciale de réévaluation 303
Statut fiscal 304
Statut juridique 314

Plus-values de cession des éléments réévalués 321

Calcul des nouveaux amortissements 324

L'impôt spécial de 5% 328
Emprunts à retenir 328
Assiette forfaitaire de la plus-value 332
Numérateur 332
Dénominateur 333
Régimes spéciaux 337
Assiette, recouvrement et contentieux 338

CONCLUSION 341

ACHEVÉ D'IMPRIMER
SUR LES PRESSES DE
L'IMPRIMERIE DU
PROGRÈS DE TOURS
NOVEMBRE 1946